

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN
FACULTAD DE DERECHO Y CRIMINOLOGÍA**



TESIS

“EL PODER DE LAS NEGOCIACIONES POLÍTICAS EN MÉXICO”

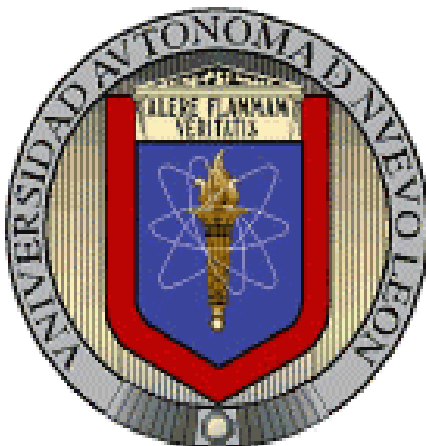
PRESENTA

MARGARITA EVANGELINA PEÑA CASTILLO

**QUE PARA OBTENER EL GRADO DE DOCTOR
EN MÉTODOS ALTERNOS DE SOLUCIÓN DE CONFLICTOS**

AGOSTO, 2018

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN
FACULTAD DE DERECHO Y CRIMINOLOGÍA
DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO**



TESIS

"EL PODER DE LAS NEGOCIACIONES POLÍTICAS EN MÉXICO"

PRESENTA

MARGARITA EVANGELINA PEÑA CASTILLO

**QUE PARA OBTENER EL GRADO DE DOCTOR
EN MÉTODOS ALTERNOS DE SOLUCIÓN DE CONFLICTOS**

DIRECTORA DE TESIS

DRA. KARLA ANNETT CYNTHIA SÁENZ LÓPEZ

SAN NICOLÁS DE LOS GARZA, NUEVO LEÓN,

AGOSTO DE 2018

Agradecimientos

Dedicatoria

A todas las personas que me impulsaron a llegar a la culminación de este proyecto, en especial a mis padres Eduardo Peña y Margarita Castillo que con su amor e impulso han formado todo lo que soy, a mis hermanos Alessandra y Eduardo por su cariño, a mi abuelita Angela y toda mi familia, a mi compañero de vida Erick Durand por acompañarme en esta vida y ser un gran impulso de todos mis sueños, a una gran persona que creyó en mí y me ha formado Dra. Luz Natalia Berrún, Dr. Jesús Ancer por apoyarme en todo momento. A dos grandes líderes visionarios que gracias a ellos pude sentir esa pasión a la academia Dr. Francisco Gorjón y a la Dra. Karla Sáenz, mi Directora de Tesis especialmente a usted por generar en mí la confianza necesaria para realizar la investigación.

Agradezco a Dios y a María Siempre Virgen por estar siempre presentes en mi vida.

Índice General

Agradecimientos.....	2
Dedicatoria	3
Índice General.....	4
Índice de figuras	8
Abreviaturas	10
Introducción	11
1.10. Contenido de la tesis	12
Capítulo I-.Metodología.....	15
1.1. Antecedentes.....	15
1.2. Problema	19
1.3. Justificación	21
1.4. Objetivos general y específico.....	22
Objetivo General:	22
Objetivos Específicos:	22
1.5. Hipótesis	22
1.6. Supuestos Teóricos.....	26
1.7. Marcos Conceptuales	27
1.7.2. Teoría del poder	28
1.7.3. Teoría del Estado	29
1.7.4. Las teorías de los grupos de presión	30

1.7.5.	Teoría de la influencia mediática	31
1.7.6.	Teoría del conflicto	32
1.8.	Modelo de la investigación.....	32
1.8.1.	Método Cuantitativo	33
1.9.	Matriz de Congruencia	33
	CAPÍTULO II-. LA NEGOCIACIÓN	34
2.1.	Introducción.....	34
2.2.	Concepto de negociación	35
2.3.	Diferentes corrientes de negociación	38
2.4.	Etapas de la negociación	42
2.5.	Concepto de política.....	47
2.6.	Corrientes de pensamiento político	48
2.6.	Finalidad de política y su utilidad	52
2.7.	Negociación Política	53
2.8.	Conclusiones - Características particulares de nuestro propio concepto de negociación política	57
	CAPITULO III-. EL PODER.....	59
3.1.	Introducción.....	59
3.2.	El poder y las dinámicas sociales	60
3.3.	Definiciones modernas de poder	67
3.4.	Diferentes corrientes de poder	71
3.4.	Nuestro concepto de poder	73
3.6.	Elementos de poder	77

3.6. Diferentes ámbitos del poder.....	78
3.8. Conclusiones.....	81
CAPÍTULO IV-. EL ESTADO.....	83
4.1. Introducción.....	83
4.2. Concepto de Estado a través de la historia: principales aportaciones	84
4.3. El bien común como finalidad del Estado	100
4.4. La degradación del concepto de Estado.....	101
4.5. El poder y el Estado – algunas características	102
4.7. La agenda política	106
4.8. Conclusiones.....	110
CAPÍTULO V-. LA SOCIEDAD COMO PARTE DE UNA NEGOCIACIÓN	112
5.5. El poder de la sociedad en las negociaciones	126
5.6. Conclusiones: La sociedad, el poder y las negociaciones políticas en México.....	130
CAPITULO VI-. LOS GRUPOS DE PRESIÓN EN LA NEGOCIACIÓN	132
6.1. Introducción.....	132
6.2. El concepto de grupos de presión	133
6.3. Elementos de poder de los grupos de presión	137
6.4. El conflicto como elemento de cambio social	142
6.5. Los grupos de presión como ejercicio de la libertad de expresión (consigna pública)	145
6.6. Los grupos de presión como agentes opositores al Estado (sentido de contradicción)	148
6.7. Conclusiones: los grupos de presión en una negociación política en México	150
CAPITULO VII-. MEDIOS DE COMUNICACIÓN COMO HERRAMIENTA MEDIÁTICA	152

7.1. Introducción.....	152
7.1. El poder de los medios según características de los regímenes	154
7.2. Los medios de comunicación en México.....	154
7.3. La televisión como medio de control social y político.....	157
7.5. La censura clientelista (al mejor postor)	158
7.6. El monopolio de la información como herramienta creadora de poder	159
7.7. Conclusiones.....	160
CAPÍTULO VIII- ENCUESTA PARA ANALIZAR EL PODER	162
8.4. Identificación del tamaño muestral	167
8.8. Piloteo y Resultados	170
8.9. Información estadística del instrumento final	171
8.12. Discusión de los hallazgos	180
8.13. Conclusiones.....	187
IX. CONCLUSIONES Y PROPUESTAS	189
9.1. – Resumen del estudio	189
9.2.- Consideraciones sobre los resultados.....	192
9.4.- Vías de investigación posibles	196
Trabajos citados.....	198
ANEXOS.....	202

Índice de figuras

Figura 1 Dinámica del conflicto social	23
Figura 2 Modelo de las cualidades del poder en la negociación política en México.....	24
Figura 3 Gráfica de la distribución normal estándar.....	171
Figura 4 Grado de estudios	175
Figura 5 Promedio de años de experiencia laboral por edades y género.....	175
Figura 6 La negociación fue simple	175

Índice de tablas

Tabla 1: Definiciones de poder	69
Tabla 2: Estadísticas de las variables del instrumento	176
Tabla 3: Resultados de la regresión	178
Tabla 4: Relevancia estadística de las variables.....	179

Abreviaturas

AG Agenda Política

APM Agenda Política Mexicana

GP Grupos de Poder

IFE Instituto Federal Electoral

IM Influencia Mediática

INE Instituto Nacional Electoral

MASC Métodos Alternos de Solución de Controversias

MC Medios de Comunicación

NP Negociación Política

PAN Partido de Acción Nacional

PRD Partido de la Revolución Democrática

PRI Partido Revolucionario Institucional

SPSS Statistical Package for the Social Science

Introducción

La presente investigación tiene como objetivo realizar un estudio del poder y las características que intervienen en una negociación política en México el tema de poder y la negociación política son temas muy amplios, poco estudiados y de gran importancia dentro de las ciencias sociales al realizar una investigación sobre el poder es relevante porque, como lo mencionó el filósofo británico Bertrand Russell en el siglo XVIII, el poder es un concepto tan central en ciencias sociales como lo es la energía para la física (Russell, 1988).

Sugiere Russell, que lo mas importante del estudio de las ciencias sociales es el poder y que en la sociedad aparece de diferentes formas. Por ejemplo, en la relación del empresario con el trabajador, en la relación de padre con su hijo, en la del director de una empresa con sus empleados, el rector de una universidad y los estudiantes, el poder que ejerce el Estado sobre sus ciudadanos, por mencionar solo algunos.

Consideramos este último ejemplo, referente a la relación de poder que surge entre el Estado y los ciudadanos a través de la negociación política, el objeto de estudio y el tema central de nuestra investigación, para descubrir las características que intervienen en dicha negociación. Se lleva al campo científico, el análisis de la relación de poder que nace entre el Estado y los ciudadanos, toda vez que en ésta relación tiene características muy particulares basadas en el poder que ejercen cada uno de los actores. Por ello, se propone la negociación política correctamente aplicada como un método de solución de los conflictos que aparezcan en ésta relación de los actores, que son: El Estado, Partes, Negociador Político, Grupos de Presión y la Influencia Mediática

Como principales actores de una negociación política en México podemos identificar en un primer término al Estado, a sus ciudadanos y un tercero que facilite su comunicación. Sin embargo, los ciudadanos en ejercicio de los derechos y libertades que concede un sistema democrático desarrollan una variedad de roles.

Además, se tomará en cuenta para llevar a cabo la presente investigación, particularmente analizar la relación Estado y la sociedad, ya que el Estado por naturaleza es un ente intangible lleno de atribuciones emanadas de la ley e investido de poder desde su concepción original que tiene como una de sus principales tareas, salvaguardar la integridad de los ciudadanos y velar de que se cumplan las leyes, manteniendo con ello el orden público.

Como consecuencia de ésta función de salvaguarda de derechos y mantenimiento de orden público, el Estado afecta la esfera jurídica de libertades del ciudadano, generando conflicto social. Hemos sido testigos de la resistencia natural de los ciudadanos al ejercicio del poder estatal por considerar este ejercicio abusivo y arbitrario. Por ello, estudiaremos las principales negociaciones políticas dentro de la agenda política actual del Estado y los casos que han derivado en éste tipo de negociaciones durante la historia moderna de México, entendida ésta desde el año 1994 a la fecha.

Una vez analizados los actores que intervienen en una negociación política y las principales negociaciones de éste tipo en México, nos proponemos descubrir las características del poder que interviene en una negociación política. Analizaremos la participación de cada uno de los actores en la negociación política basados en las características del poder que cada uno ejerce.

1.10. Contenido de la tesis

Contemplando lo expuesto en este capítulo, podemos decir que la tesis se estructura de la siguiente manera. Tiene un contenido mayormente teórico, el cual está basado en filosofía y teoría política sobre los conceptos principales del estudio – poder, negociación, Estado, sociedad, grupos de presión, influencia mediática -, el cual será contrastado con la realidad al ofrecer un estudio empírico de cuáles variables de poder de cada actor se encuentran presentes en las negociaciones políticas en México. El capítulo II aborda el tema de las negociaciones, las diferentes maneras de entender una negociación, sus etapas y su finalidad.

El capítulo 3 se concentra en la noción de poder, y ofrece una descripción de cómo opera el poder en las dinámicas sociales, las diferentes corrientes y visiones que se tienen el poder, algunas definiciones de poder, y el poder que tienen los actores para influenciar las negociaciones políticas.

El capítulo 4 aporta varias cuestiones en relación con el Estado, desde una aproximación histórica y de la filosofía política hasta nociones más recientes que hablan de sus componentes. Asimismo, aborda las dos características que se le atribuyen en el modelo de negociación: el poder del Estado basado en la agenda política y basado en la manipulación de los otros actores involucrados.

El capítulo 5 ofrece varias nociones de lo que es una sociedad, así como examina algunos de sus componentes y la manera en que encaja en el modelo de negociación política. Reconociendo que es potencialmente uno de los componentes del Estado, de cualquier manera se entiende como un aspecto separado del mismo. A su vez, se analiza la característica que la lleva a la negociación – la pretensión de ganar políticamente.

El capítulo 6 aborda los grupos de presión, y muestra cómo tienen intereses particulares representando a ciertos sectores de la sociedad, pero ofrecen una estructura organizacional que puede ser de utilidad para las negociaciones con el Estado. Por ello describe sus dos características del poder, el comportamiento de consigna pública y el sentido de contradicción hacia el Estado.

El capítulo 7 explica las maneras en que los medios tienen influencia para generar poder, así como algunas visiones sobre cómo moldean los acontecimientos según su propia agenda política.

El capítulo 8 profundiza sobre el diseño de investigación, el modelo estadístico que se usó y las hipótesis que se rechazan o no se rechazan con respecto a la presencia de las características del poder de los negociadores políticos principales en las negociaciones en México.

Finalmente, el capítulo 9 cierra la investigación al ofrecer conclusiones que construyen sobre los resultados obtenidos y los contrasta con la teoría.

A través de cada capítulo se plantean las características del poder de los actores a partir de nuestro propio modelo de negociación política. Su contraste con los resultados permitirá vislumbrar si los factores generales de poder tienen el peso esperado en las negociaciones políticas en el país, o bien, si existen elementos que están fuera del modelo teórico elaborado que pudieran ser factores explicativos de las negociaciones. Un estudio de esta naturaleza, que contrasta lo teórico con la realidad, contribuirá en la sistematización de los estudios de esta naturaleza en la rama de la Ciencia Política en México.

Capítulo I-. Metodología

1.1. Antecedentes

Se puede afirmar que encontramos al poder constantemente en nuestra vida cotidiana, ya que nos encontramos inmersos en una negociación infinita con intervención de poder todos los días. Esto es así porque el poder existe desde los inicios de la humanidad, porque mediante él, podemos obtener algo de forma directa o a través de los demás (Redorta , 2005). Como consecuencias de su constante evolución humana, el ser humano ha refinado el arte de la negociación y el uso del poder.

Durante los inicios de la humanidad el hombre primitivo buscaba la supervivencia sobre sus semejantes sin limitación alguna y experimentaba formas de organización primitivas. Al evolucionar, el hombre comenzó a organizarse dentro de una sociedad, la cual le brindaba mejores probabilidades de supervivencia y seguridad. Con el inicio de la vida social del hombre, encontramos el establecimiento de actores y reglas sobre el uso del poder y la negociación, como uno de los primeros ejemplos históricos, podríamos mencionar a la cultura egipcia, donde el faraón era un tipo de autoridad - deidad con un poder insuperable.

En esta cultura, solo algunos habitantes tenían poder para ejercer sus derechos, como los sacerdotes y algunos miembros de la corte del faraón, mientras que los ciudadanos no contaban con poder alguno. También debemos mencionar a la cultura romana, quienes establecieron, por primera vez y de manera escrita, una serie de derechos a sus ciudadanos así como las obligaciones de éstos últimos. La organización estatal romana sentó las bases del Estado actual de derecho y el uso del poder legítimo. En el caso de México, encontramos las primeras formas de sociedad política en las culturas prehispánicas donde el acceso al poder exclusivamente por un grupo reducido de personas así encontramos la cultura de la guerra como manera de obtener el poder y solucionar los conflictos políticos.

Posteriormente a partir de la conquista española en el año de 1492 los españoles asentados en la Nueva España lograron imponernos ciertas formas de organización estatal e ideologías políticas. Convirtieron los territorios donde actualmente se encuentra México en una colonia española donde el poder era ejercido por el rey español a ultramar, con una mera representación política que velaba por sus intereses, consistente en el virrey de la Nueva España. Este tipo de organización provocó el descontento de grupos de hijos de españoles nacidos en tierras americanas, denominados criollos, a quienes les era imposible acceder al poder por el solo hecho de no nacer en el continente europeo, lo cual dio inicio a la guerra de independencia que iniciaría en 1810 y terminaría en 1821.

Con la aparición de un México independiente se iniciaron una serie de conflictos sobre la forma de ejercer el poder y la obtención del mismo. Fue rechazado el intento de auto denominación de emperador por parte Agustín de Iturbide y se implementó un sistema republicano. Durante este período, encontramos una lucha constante entre los grupos dominantes para obtener el poder y ejercer el mismo. Se inició el largo proceso de pacificación política, en donde encontramos una serie de dictaduras políticas de facto, implementada en primera ocasión por Antonio López de Santa Ana, a lo que siguió una concentración del poder durante el gobierno de Benito Juárez y una dictadura estabilizadora con el gobierno absoluto de Porfirio Díaz.

Como consecuencia lógica del establecimiento de dictaduras, en donde los ciudadanos no podían acceder al poder, por lo menos de manera libre, se dio inicio en 1910 a la denominada revolución mexicana cuyo principal reclamo era el establecimiento de elecciones democráticas, lo cual fue conseguido al finalizar esta guerra civil.

La creación de un Estado mexicano democrático y formalmente organizado con mecanismos de poder fue lograda, al finalizar la revolución mexicana con la creación de un partido político protagonista, que proporcionó las bases para aglutinar a los principales actores políticos en México y terminar con las revueltas armadas para obtener el poder y durante esta época se establecieron las bases para organizar al sistema político mexicano, buscando la expresión de todos los actores de poder de la época el partido único

incorporó a sus filas a los sectores del campo, de los obreros y de los caudillos y logró con el tiempo emancipar por completo a la milicia del poder, creando una democracia civil.

Estos breves antecedentes son relevantes para entender al Estado Mexicano, y es de suma importancia para nuestro estudio, ya que es un marco de referencia para analizar el poder. Recordemos a Marx que consideraba al Estado, como el conjunto de las instituciones políticas, en que se encuentra la máxima fuerza imponible y disponible en una determinada sociedad, pura y simplemente como una superestructura respecto a la sociedad estatal, que es el lugar donde se forman y se desarrollan las relaciones materiales de existencia y en cuanto superestructura (Bobbio, Ni Marx ni contra Marx , 1999).

Esto es un punto de partida ya como el autor mencionó que el Estado se encuentra la fuerza máxima imponible, entonces en nuestra investigación el actor Estado será un actor que analizaremos a fondo en esta investigación. Actualmente el Estado Mexicano moderno está en constante cambio, lleno de reformas que nos han llevado a prosperar como país. Sin embargo, en los últimos años la principal función del Estado, de salvaguardar los intereses de los ciudadanos y mantener el orden público, está muy lejos de garantizarse en la realidad debido a los acontecimientos de ingobernabilidad, que generan conflictos en diferentes partes del País.

Por ello, es de profunda importancia analizar el conflicto entre el Estado, los ciudadanos y los distintos actores con el propósito de proponer en evidencia la problemática y a su vez realizar propuestas de manera eficaz de los conflictos sociales en base a los estudios arrojados en la presente investigación. Es indispensable entonces, analizar profundamente el poder dentro de una negociación política en México, para descubrir las características debemos tener en cuenta las fuentes históricas desde décadas atrás. Porque a partir del año de 1994, el Estado ha tenido una serie de transformaciones, políticas, económicas y sociales y a su vez generan que estamos viviendo en una continua dinámica social cambiante donde todos los individuos estamos prestando atención a muchas situaciones

de la vida diaria que nos hacen reflexionar, pero lo que más causa interés son las acciones que realiza el Estado en favor o en contra de los ciudadanos.

Uno de los actores de estudio son los medios de comunicación, en los cuales se evidencian una serie de acontecimientos recientes, que nos hacen resaltar la falta de capacidad del Estado. Muchas acciones tomadas por éste han sido mal manejadas y han ocasionado grandes conflictos en la vida diaria de los ciudadanos mexicanos. Esta situación nos hace pensar que tal vez si estas acciones se hubieran llevado a cabo de alguna manera diferente, la historia sería distinta.

Adicionalmente, ha sido palpable que el establecimiento de un entorno social pacífico no solo es responsabilidad del Estado, ya que muchos factores intervienen en este proceso de orden social, principalmente el comportamiento humano. Todos y cada uno de los que participamos en una sociedad nacional y en un entorno global somos diferentes, con intereses y sentimientos distintos, lo cual complica la convivencia (Perez, 2003).

Los intereses particulares de diversos grupos económicos y sociales ejercen una gran influencia en la resolución de conflictos sociales dentro de la negociación. La existencia de beneficios particulares en una sociedad genera el ejercicio de poderes fácticos para la protección de intereses particulares. Por tanto, la existencia de poderes facticos y no estatales es común en una sociedad capitalista, como algunos ejemplos de ello tenemos a los medios de comunicación y los grupos organizados de presión política.

Estamos inmersos en una sociedad cambiante con una evolución constante que necesita ser atendida, y la existencia de poderes fácticos provoca que el mismo Estado, para la permanencia del orden público, ceda a una negociación con sus ciudadanos y poderes fácticos, para obtener una solución pacífica de los conflictos sociales. Desentrañar el problema principal en un conflicto social es de suma importancia, para descubrir la esencia de la negociación política.

Asimismo, comprender los aspectos que se encuentran alrededor del poder que se ejercen tanto el Estado como los poderes fácticos, nos ayudará a propiciar la pacificación social. Cambiar y transformar un Estado sin la necesidad de que se genere un conflicto social que dañe a los intereses de una nación, y sin que en el resultado de una negociación intervengan valores externos. Es por ello que debemos delimitar cada uno de los actores que intervienen en las negociaciones políticas en México y descubrir las características del poder que intervienen dentro de la misma.

1.2. Problema

El Estado tiene como función esencial la organización social, política y económica, que tiene como fin regular la vida del hombre en un territorio determinado a través del ejercicio del poder público. En el ejercicio de sus libertades y derechos los ciudadanos de un Estado crean también poderes fácticos que los ponen en circunstancias de influencia de las decisiones Estatales. Por ello, en esta investigación tenemos dos actores principales en la negociación política, que son el Estado y los ciudadanos, y que además tenemos como parte de ese conjunto de actores, el negociador político, la influencia mediática, el negociador político y los grupos de presión.

Nuestro problema se enfocará en el estudio de las relaciones de poder que surgen dentro de una negociación política, porque esta influye en el comportamiento de los demás actores, que va cambiando en el transcurso del tiempo. Dentro de la presente investigación se manifiesta la negociación política y el actor principal que es el Estado, ya que por sus atribuciones y sus múltiples funciones, en ocasiones descuida las áreas prioritarias para la sociedad, que deberían incluirse en la agenda política esto genera un conflicto que no se atiende a tiempo, el conflicto es psicológicamente inevitable cuando los seres humanos viven en comunidad, porque es inherente a la interacción humana (Ovejero , 2004) y en consecuencia la negociación política se complica por consecuencia se vuelve más difícil de solucionar.

El Estado se ve imposibilitado a solucionar el conflicto de tal manera que otros factores intervienen tales como la influencia mediática y los grupos de presión se vuelve un conflicto mayor y de mayor grado de complejidad. Por lo tanto, al no solucionar los problemas importantes para los ciudadanos antes de que se vuelva un conflicto se pretende que intervenga la figura del negociador político esta figura, del negociador político de manera profesional es inexistente dentro de México, es muy importante la implementación de esta figura dentro de la negociación y dentro de los MASC.

En la negociación o mediación muy comúnmente se recurre a personas con prestigio social y buena fama pública para la resolución de conflictos políticos internos nacionales por lo cual, en una mesa de diálogo de este tipo participan actores que no son los que toman la decisión final del problema. El negociador político es un facilitador que interviene en la solución de un conflicto sin capacitación alguna, más que la experiencia esta, ejerce su poder en representación de un grupo o de manera independiente, por lo que no es del todo imparcial y adquiere su propio sentido de valía y poder directamente del conflicto objeto de la negociación política.

Se analizarán las características del poder que intervienen en la negociación política, donde el poder estatal en ocasiones se ve superado por el poder creado en la negociación por los diversos actores que intervienen. Por lo tanto, para llevar a cabo un estudio acertado de este hecho creador de poder político, debemos primero desentrañar para conocer las características del poder que interviene en la negociación. Por tanto, el problema de la presente investigación será determinar lo siguiente:

¿Cuáles son las características del poder que intervienen en una negociación política en México?

1.3. Justificación

En esta investigación estudiará la negociación política enfocándonos principalmente al poder de cada uno de los actores que intervienen en dicha negociación. El estudio del poder es de interés teórico porque se trata de un concepto que a lo largo de la historia a sido estudiado sin embargo en la presente investigación nos hemos enfocado al poder que interviene entre la interacción de actores y estos inmersos en un proceso de negociación, asimismo pretende aportar un concepto preciso del poder, desde la perspectiva de una negociación política, por tanto, será de interés general para cualquier interesado en la solución de conflictos humanos.

Es importante estudiar a fondo el poder que interviene dentro de la negociación política en virtud que dentro de la negociación se encuentra un conflicto que se debe de resolver. Por lo general la negociación se inicia cuando se identifica una situación problemática en este caso el conflicto, es decir, cuando las partes encuentran diferencias en sus posiciones, la negociación tiene efecto en las personas y busca limitar o minimizar esas diferencias, mismas que se tienen que resolver de una manera distinta por lo que nos encontramos con el factor de la intervención del Estado, este juega un papel muy importante dentro de la negociación dado que el Estado es un poder intangible, pero fundamental en la organización de la sociedad.

Analizaremos el conflicto con el poder interactuando entre los actores del Estado, dentro de la negociación política. Al realizar la presente investigación descubriremos varios factores por ejemplo: Los MASC son un medio para llegar a la solución de los problemas en este caso la negociación nos ayudará en la comprensión del conflicto.

Esta investigación tiene como base fundamental una justificación práctica y teórica por lo tanto el desarrollo de la misma ayudará a resolver el problema planteado referente a determinar cuáles son las características del poder en la negociación política, se

propondrá en los próximos capítulos nuestro propio modelo de negociación que ayudará a resolver los conflictos relacionados con la agenda política, negociaciones del Estado y ciudadanos, que con un estudio como el que estamos presentando, resulta pertinente para nuestros tiempos donde la paz es un tema de la vida diaria y con ello conlleva la solución de conflictos de manera pacífica.

1.4. Objetivos general y específico

Objetivo General:

- Establecer las características del poder y analizarlas con base en la interacción de cada uno de los actores en el proceso de la negociación política.

Objetivos Específicos:

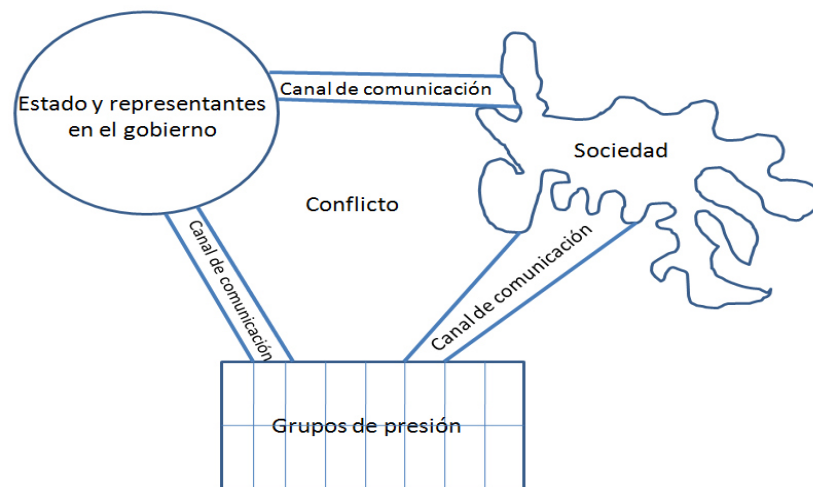
- Demostrar la relación de cada uno de los actores que intervienen dentro de una negociación política.
- Fundamentar con corrientes de pensamiento y teorías relativas a los estudios del poder cómo opera el poder en cada uno de los actores que intervienen en la negociación.
- Demostrar mediante la aplicación de un instrumento de medición si la característica específica de poder de cada uno de los actores de la negociación política afecta en la complejidad de la misma.
- Analizar y sustentar los resultados de la investigación mediante la interpretación de los datos.

1.5. Hipótesis

Las características del poder en una negociación política son:

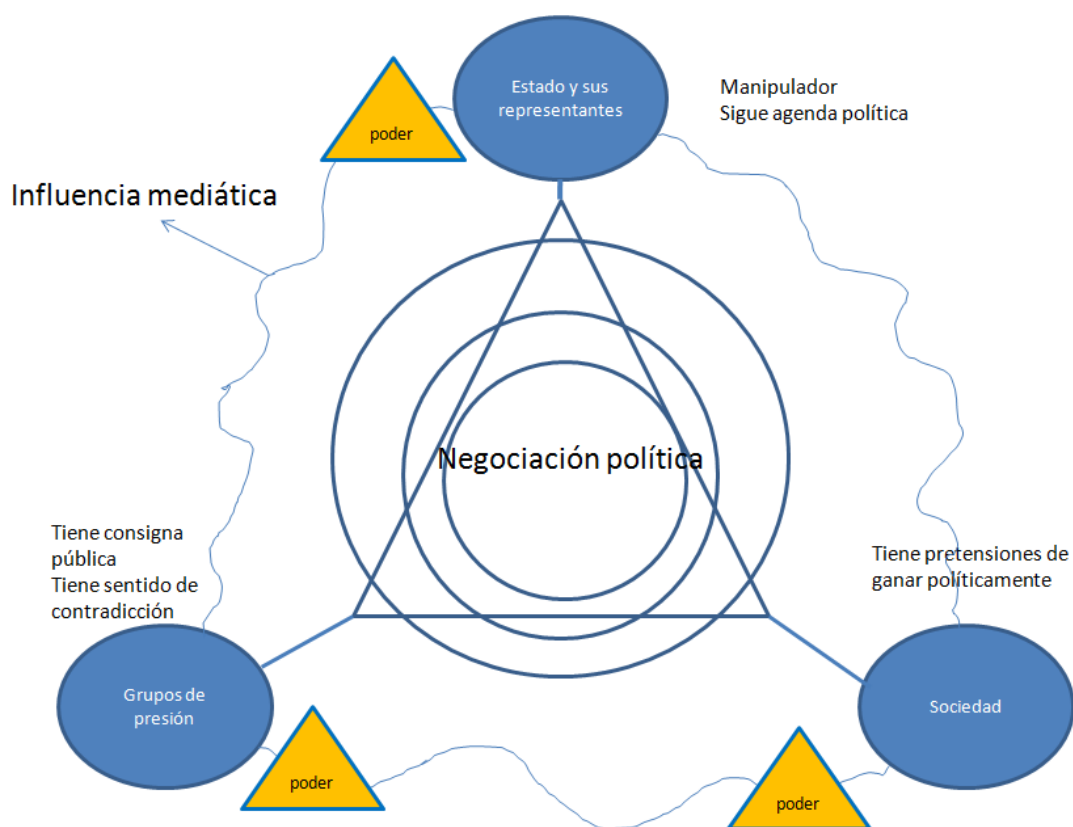
- Por parte del Estado es: a) manipulador, y b) se basa en su agenda política.
- Por parte de la Sociedad es: tiene pretensiones de ganancia política.
- Por los grupos de presión son: a) comportamiento de consigna pública, b) manifiestan un sentido de contradicción hacia el Estado
- La influencia mediática, al tener un efecto transversal en las negociaciones, puede afectar la percepción de los hechos, el involucramiento de los actores y sus capacidades de poder. Por ello, mientras más enterados estén los actores en la negociación, más compleja se volvería la negociación.

Figura 1-. Dinámica del conflicto social



Fuente: Elaboración Propia.

Figura 2-. Modelo de las cualidades del poder en la negociación política en México



Fuente: Elaboración Propia

En este modelo de negociación, exponemos a los actores principales – El Estado y sus representantes, la Sociedad, y los Grupos de presión – como equilibrados en la negociación en abstracto. Cada uno tiene características de poder que lo respaldan durante las negociaciones. Pero el peso que esta característica de poder tiene es variable – por esa razón el concepto de poder, ubicado al lado de cada actor, está inmerso en un símbolo de delta. A su vez, la influencia mediática permea en el proceso, modificando las percepciones que cada actor tiene de los acontecimientos y con respecto a los otros actores. El propósito de esta tesis es validar si los actores presentes en este proceso de negociación política en México tienen estas características de poder, las cuales están sustentadas con corrientes teóricas y estudios.

El modelo de negociaciones tiene a tres negociadores políticos o actores principales – el Estado, la Sociedad y los Grupos de Presión – porque parte de una concepción del conflicto político en México como uno del Estado y sus representantes en el aparato gubernamental contra los intereses generales de la Sociedad, con grupos de presión que pretenden avanzar o defender intereses particulares al canalizar los intereses de ciertos sectores de la sociedad y al oponerse a las acciones del Estado que afecten estos intereses. La negociación política la visualizamos como una cebolla porque consideramos, de acuerdo con teoría de la negociación, que cada actor tiene sus propios intereses. Entonces la negociación en sí va a tener una capa externa donde se reflejen las acciones de los actores dentro del mismo proceso de negociación como en el contexto que los llevó a negociar. La segunda capa se forma a partir de la dinámica generada por las posturas que cada actor adopta en torno al acontecimiento y de acuerdo con lo que desean lograr. La capa central son los intereses reales de los actores, que en algún punto pueden llegar a converger en la mesa de negociación y a partir de allí se generan los acuerdos.

Este modelo de negociación está adecuado específicamente para el caso mexicano, con el conflicto principal siendo entre la sociedad en su conjunto y las estructuras del Estado que ejercen un poder de dominación para llevar a cabo su proyecto nacional, donde los grupos de interés tienen un peso importante para guiar la negociación en un curso o en otro. Después de la transición democrática en el 2000, la influencia mediática pasó a ser transversal en lugar de apoyar únicamente al Estado, afectando la percepción de los acontecimientos de acuerdo con su propia agenda política y sus intereses sobre los actores ganadores de una negociación determinada.

1.6. Supuestos Teóricos

En la presente investigación serán utilizados una serie de conceptos técnicos para el entendimiento de la misma. Se trata de conceptos claves de la investigación sin los cuales no se puede comprender el alcance, objeto y resultados de la misma. De manera preliminar, dentro de la presente investigación se entenderá por:

Poder se entenderá como el tener las capacidades para perseguir y alcanzar las metas propias y provocar que otros actores hagan lo que uno desea, o evitar que cometan ciertas acciones que uno considera indeseables.

El conflicto se entenderá como la diversidad de ideas o ideologías dentro de la agenda política, entre los actores que intervienen dentro de la negociación.

La negociación es la solución a un conflicto determinado mediante las bases de los métodos alternos de solución de conflictos, específicamente la negociación.

El Estado-se entiende que tiene como función esencial la organización social, política y económica que tiene como fin regular la vida, en un territorio determinado.

La agenda política es la lista de temas o problemas a los que ponen atención en algún momento los oficiales de gobierno o gente fuera de gobierno relacionado con ellos.

La influencia mediática se entiende como el poder ejercido por la narrativa de los medios con respecto a un acontecimiento y con respecto a los actores involucrados en el mismo.

1.7. Marcos Conceptuales

Una vez planteado el problema se establece el sustento teórico de establecer las teorías pertinentes tanto generales como específicas que contará la presente investigación y que a continuación las enumeramos de la siguiente manera.

1.7.1. Teoría de la negociación:

Con la definición de un modelo establecido de negociación, se pueden crear las bases para todos los problemas que se susciten entre la ciudadanía y sus autoridades, y que originen el descontento de un grupo determinado de la sociedad. (Russell, 1988) Nos encontramos en el tema más importante de nuestro estudio, como lo es la negociación que es el eje fundamental para la armonía del Estado y de las partes. La negociación tiene una doble función de solucionar conflictos o apoyar la construcción de relaciones interpersonales o interculturales con fines sociales, políticos o competitivos (Gorjón Gomez, 2003) ya que es como el Estado trabaja para apoyar a la ciudadanía para generar el diálogo necesario para la resolución del conflicto. En el caso de la negociación política es de suma importancia como a continuación comenta el autor, la negociación nos lleva a terrenos a terrenos donde podemos interpretarla como rasgo humano, que nos permite desarrollar competencias de integración y resolver nuestras disputas de una manera más civilizada y reflexiva; un área donde el hombre refleja los atributos provenientes de la naturaleza racional y creativa a través de técnicas específicas que el mismo diseña (Murro, 2001).

En nuestra negociación un papel muy importante tenemos es el negociador político ya que juega un papel muy importante en la vida de las demás. La Negociación es un proceso de comunicación entre personas que tienen que tomar una decisión respecto a un tema o cuestión que lo involucra (Diez, 1999). La eficacia de los procesos de negociación se basa

en el conocimiento, la aplicación de los conceptos, los principios generales de las buenas negociaciones y en las habilidades particulares de los actores en el manejo de las técnicas de negociación para lograr un acuerdo satisfactorio (Hernández Ortiz, 2007).

La negociación es una ciencia y un arte, no una simple técnica como algunos se empeñan en denominarla y desarrolla profesionales de la negociación con una base sólida científica cuanto se imparte con la intensidad y tiempos necesarios (Malaret, 2011) el definir bien el tema de negociación tiene dos componentes: visible y oculto. Detrás del tema tangible de la negociación pueden ocultarse asuntos que también se van a negociar pero que permanezcan ocultos y que a la postre puedan ser más relevantes (Malaret, 2011).

Descubrir el tema oculto que pueda tener la negociación puede tener otra variante y puede a su vez otra parte o las otras partes, puede resultar crítico para una buena preparación de la negociación y en especial porque nos dirá en qué elementos del proceso y que estrategias debemos de tener más cuidado (Malaret, 2011), es por ello que el tema central de la presente investigación será la negociación política y descubrir las características que intervienen en el proceso.

1.7.2. Teoría del poder

Para el estudio del poder dentro de una negociación política, es fundamental estudiar la esencia de teoría política ya que de ahí deriva el estudio de poder, asimismo es preciso decir que en su concepto fundamental el poder es la posibilidad de imponer la propia voluntad sobre la conducta ajena (Weber, 1964), como comenta Weber, en nuestro caso de estudio estamos hablando del poder de varios actores que intervienen dentro de la negociación como lo es: Estado, partes, los grupos de presión, influencia mediática, y el

negociador político que este último tiene un poder muy particular a diferencia de los demás el poder es propositivo el cual ayudará a la solución del problema.

El poder político incluye fundamentalmente a la ciudadanía, pero la posibilidad de coacción estatal excluye cualquier participación del ciudadano, creando un monopolio estatal, donde solo existen los límites de la ley, tal y como lo expresa a continuación González, quien dijo que, el poder político, está basado en la posibilidad de coacción, de usar la fuerza legal, lo cual equivale a la aplicación de la ley misma, pues ese poder político está juridificado. (González , 2011), los grupos de poder, entre ellos los medios de comunicación, han cambiado la perspectiva actual de nuestro entorno, antes su participación en la vida de México era nula, ahora es indispensable. El avance de la tecnología provocó el crecimiento de éste nuevo poder, al que denominaremos poder mediático.

Sin embargo el poder de nuestro estudio estará inmerso dentro de los actores de la presente investigación es por ello que estamos estudiando a los actores antes mencionados y las características que intervienen en dicha negociación llena de poder.

1.7.3. Teoría del Estado

Desde el punto de vista del individuo, el Estado es concebido como un mal necesario, el Estado debe entremeterse lo menos posible con la esfera de los individuos (Bobbio, Liberalismo y Democracia, 2008), en relación al término de formas de gobierno, nos dirigimos hacia una comprensión de las diversas estructuras y maneras de organización interna de un Estado o de la estructura misma que ejerce el poder. Por tal motivo, me parece bien precisar la definición de Estado, como aquella forma de organización que supone la estabilización de un poder, el cual se impone sobre una colectividad dada, cuya extensión y características quedan definidas por dicho poder.

Consideremos que el poder público permite organizar autónomamente una colectividad determinada, lo que en nuestra época asume la forma que denominamos, Estado. (Andrade Sanchez, 2005), todos los Estados, todas las nominaciones que ejercieron y ejercen imperio sobre los hombres, fueron y son repúblicas o principado (Maquiavelo , 1999), así que el Estado tiene una tarea fundamental en la resolución de los problemas de los ciudadanos, es importante generar una conciencia de realizar cambios necesarios respecto a la agenda política que el Estado demanda, y ponerle especial atención a los problemas.

1.7.4. Las teorías de los grupos de presión

La teoría política sobre los grupos de presión señala que el Estado, como poder político organizado y supremo, establece un orden de la sociedad e impone su voluntad a los demás poderes sociales para ello el Estado se vale de las facultades (Malaret, 2011).

Los grupos de presión en México han ido en acenso a lo largo del tiempo, conforme pasa el tiempo, el contexto social del momento es cómo actúan en la sinergia sociedad y el Estado, estos grupos se han ido posicionando a lo largo del tiempo en la vida política de México es por ello que en nuestro tema de estudio tiene un estudio especial. De acuerdo con Thacker (1998), los procesos de liberalización después del Tratado de Libre Comercio de América del Norte contribuyeron a que grupos de empresarios que formaron una nueva élite económica tuvieran mayor influencia en el proceso político del país. A su vez, desde la alternancia política en México en 2000, otros grupos fácticos han adquirido mayor poder debido a la dificultad de los gobiernos panistas de relacionarse eficazmente con ellos (Vicencio, 2006).

1.7.5. Teoría de la influencia mediática

Como bien lo establece Antaki, “La ideología democrática ha cambiado la distribución real de los poderes, y los verdaderos dueños de este nuevo sistema son los medios, que no saben diferenciar entre información y espectáculo, ni jerarquizar informaciones” (Antaki, 2000) y con él con el poder adquirido, los medios de comunicación pueden crear, manipular y repartir arbitrariamente la información que llega al ciudadano. Éste pasa a convertirse de persona informada en materia prima del poder mediático. Los medios de comunicación pasan a convertirse de ser informadores en mercenarios de la información, siempre en búsqueda de satisfacer sus intereses económicos.

Los medios permanecen necesariamente en el nivel de la retórica encantadora que, con algo de arte, convence a los hombres tanto de una verdad como de su opuesto. Dicha “democratización” de la información está destinada a un grado a crear un pensamiento primario, y es, consecuentemente la puerta abierta a todas las demagogias, el debate público se ha vuelto indigente, la razón de tal pobreza es paradójicamente, la mayor conquista de la modernidad, esto es: la democratización de la información. Sabemos mas pero nuestro saber es más confiable (Antaki, 2000)

Después tenemos a la opinión pública, que abarcará el terreno de la opinión general, el lugar propicio para el surgimiento de las reacciones desmesuradas, estas reacciones pueden ser portavoces de la voluntad popular, sin tomar en cuenta que una voluntad de esta naturaleza, cuando se desborda, pone en peligro todo orden democrático (Antaki, 2000) cuando esto sucede intervienen ciertos factores que pueden poner en riesgo la negociación, ya que esos factores externos se demuestran con cierta inconsistencia que hacen que se manipule la información real. La manipulación de la información por parte de los medios es algo que se maneja tanto a nivel general conceptual (Kollanyi, 2004), como en el caso de México en particular (Bravo, 2008).

1.7.6. Teoría del conflicto

El conflicto debe de concebirse de manera positiva, en ocasiones hemos llegado a pensar que los conflictos solo generan una serie de problemáticas, en la actualidad cada día nos vamos dando cuenta que los conflictos adquieren una mayor dimensión en un aspecto positivo, como una forma de solucionar un conflicto para llegar acuerdos que los involucrados en la mesa de negociación están llevando un proceso ordenado e innovador para solucionar sus problemas, aunque para llegar a este momento el conflicto ha sido motivador de cambios sociales, donde los grupos de presión pueden ejercer los derechos para poder modificar las leyes, la forma del Estado o el entorno.

El conflicto, a diferencia de otros tiempos, cuando los conflictos políticos eran excepcionales, en la actualidad eran tan comunes, que nos sorprende su veloz reproducción. Este fenómeno es causado por la inestabilidad propia de un proceso de transición que está envuelto el mundo contemporáneo. (Morlet , 2013).

En la actualidad un conflicto se puede ver de manera positiva, con tal de fomentar las relaciones a futuro, el objetivo de los MASC es evitar relaciones conflictivas en un futuro. Los conflictos son elementos dinámicos ya que tienen la cualidad que progresan en diferentes etapas del conflicto, hay que saber cambiar de perspectiva el conflicto y cuando se solucione sea de una manera integral y completa.

1.8. Modelo de la investigación

La presente investigación es cuantitativa, que mediante una encuesta se obtuvieron datos que se procesarán mediante la técnica análisis de datos y un modelo econométrico.

A continuación se presenta la descripción:

1.8.1. Método Cuantitativo

El diseño de la investigación será explicativo, descriptivo y evaluativo y el método de la recolección de datos será la encuesta, la población a examinar serán los actores del poder que son los siguientes; Diputados Federales, Líderes de opinión de distintos Medios de Comunicación, Dirigentes de Partidos Políticos; El tipo de muestreo es no probabilístico y el instrumento será un cuestionario a escala.

1.9. Matriz de Congruencia

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	MARCO TEÓRICO	HIPÓTESIS	VARIABLES	MÉTODO
<p>Entre los actores dentro de una negociación política el poder que interviene se representa en cada uno de ellos de forma distinta.</p> <div> <p>Los actores en una negociación son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estado • Negociador • Sociedad • Grupos de presión • Influencia Mediática </div>	¿Cuáles son las características del poder que interviene en una negociación política en México?	Determinar las características del poder y analizarlas en base a la interacción de cada uno de los actores en el proceso de la negociación política.	<p>Demostrar la relación de cada uno de los actores que intervienen dentro de una negociación política.</p> <p>Comprobar las principales corrientes de pensamiento y teorías relativas a los estudios del poder para analizar la interacción con cada uno de los actores que intervienen en la negociación.</p> <p>Demostrar mediante la aplicación de un instrumento de medición para medir el poder que interviene en cada uno de los actores de la negociación política.</p> <p>Analizar y sustentar los resultados de la investigación mediante la interpretación de los datos.</p>	<p>Teoría del Estado</p> <p>Teoría del Poder</p> <p>Teoría Política</p> <p>Negociación (MASC)</p> <p>Medios de Comunicación</p> <p>Comportamiento de grupos en la sociedad</p>	<p>Las características del poder en una negociación política son:</p> <p>Por parte del Estado es: a) manipulador, y b) se basa en su agenda política</p> <p>Por la Sociedad es: con pretensiones que buscan ganancias políticas</p> <p>Por los grupos de presión se comporta como: a) comportamiento de consigna pública, b) manifiestan un sentido de contradicción hacia el Estado</p> <p>Por parte de la influencia mediática se comporta afectando las percepciones, el entendimiento y el poder de manera transversal</p>	<p>Poder</p> <p>Estado</p> <p>Negociación</p> <p>Influencia Mediática</p>	<p>Cuantitativo</p> <p>Cuestionario estandarizado para cada población dentro de la investigación y analizado por medio de un modelo de probabilidad lineal</p>

CAPÍTULO II-. LA NEGOCIACIÓN

2.1. Introducción

La historia nos remite al estudio del derecho las primeras civilizaciones que se desarrollaron en Mesopotamia donde la cultura de los sumerios desarrolló grandes avances a la cultura, el comercio, la aplicación de las primeras matemáticas, la astrología entre algunas de sus aportaciones el código de Hammurabi, pero es de suma importancia delimitar que la historia nos marca uno de los eventos más significativos y es el hecho que las negociaciones que se hicieron evidentes dentro de la sociedad el comercio que de alguna manera fue forzado a la razón que Mesopotamia se encontraba en medio de dos ríos el Tigris y el Éufrates (Floris Margadant, 1971) todos los procesos de negociación son las que se tienen registradas como antecedentes antes que se comenzara a realizar el estudio de las negociaciones y estas son las que se tienen registradas aun sin saber que los autores estaban negociando.

Posteriormente fueron evolucionando las sociedades, asimismo, cambiaban las leyes y la manera de interactuar entre las personas, sin embargo a lo largo del tiempo hay una cosa que no ha cambiado y es el conflicto desde los inicios de la humanidad hasta nuestros días el conflicto está latente y de manera que evolucionamos los seres humanos vamos cambiando la manera de ver los conflictos a tal grado que en nuestros días se ve como un área de oportunidad para modificar la relación entre dos o más partes, los MASC han tenido un gran arraigo en la nueva concepción de la negociación como parte de un mecanismo alternativo de solución de conflictos.

La negociación es un proceso que todos los individuos dentro de una sociedad realizamos diariamente, aunque a veces no podemos darnos cuenta que nuestras actuaciones

cotidianas están encaminadas a la relación interpersonal en la sociedad. En el presente capítulo se abordará el tema de negociación desde los diferentes conceptos de negociación, las diversas corrientes, las etapas y el proceso asimismo se abordará la relación de negociación poder política que existe dentro de esta investigación de estudio.

Es importante señalar que se abordará el tema de negociación para desentrañar un propio concepto derivado de la investigación, este concepto personal nos llevará en los próximos capítulos para delimitar el estudio de la negociación para posteriormente abarcarlo desde la perspectiva de la política.

2.2. Concepto de negociación

El concepto de la negociación tiene distintas corrientes teórico- filosóficas que abarcan un conocimiento muy variado, en ese proceso se hace evidente las diferentes corrientes de pensamiento en el proceso de la negociación y para que logremos determinar y delimitar el concepto base de la negociación para posteriormente desentrañar el concepto de la negociación política.

Para Colosi y Berkeley las negociaciones se pueden definir prácticamente como el proceso que les ofrece a los contendientes la oportunidad de intercambiar promesas y contraer compromisos formales tratando de resolver sus diferencias (Colosi y Berkeley , 1989), estos autores lo definen como proceso eso le da a la negociación un estatus más elevado al llevarlo a la categoría de un procedimiento establecido con capacidad de contraer compromisos formales entre las partes.

Todos hemos escuchado alguna vez este concepto: negociación y el acto es negociar en su más alto sentido es una expresión avanzada de comunicación (Seltz & Modica, 1980), esta idea es la que comúnmente hemos escuchado en los estudios de negociación, el proceso de comunicación que interviene es muy dinámico ya que al interactuar las partes es un diálogo permanente donde fluye los canales de comunicación para llegar a los acuerdos entre las partes.

Otra corriente de pensamiento dice que una negociación no es más que la última fase de un esfuerzo o actividad continuada tendiente a formalizar una venta, la culminación de un proceso que a lo mejor ha durado varios meses más (McCormack , 1984). Este concepto es de índole económica sin embargo se aplica al concepto de negociación pura ya que lo define como una actividad con el fin de lograr un objetivo y posteriormente resolverlo.

Asimismo expone Cohen que la negociación es la utilización de la información y poder para afectar comportamientos dentro del remolino de tensiones (Cohen , 1980). Este concepto es el que podemos encontrar prácticamente en todas las definiciones que involucran negociación y poder, se está hablando de una estrategia que desarrolla varios conceptos entre ellos la información en tiempo y espacio, es por ello que nos lleva a la búsqueda de la solución de problemas existentes con la intención de llegar a un acuerdo específico.

Para el fin de esta tesis negociar es hacer que el conflicto funcione de manera que las partes inviertan todas sus capacidades y recursos imaginativos para proporcionar a la otra parte un conjunto de beneficios que ninguno de los dos obtendría si el otro estuviese presente. (Jandt & Gillette, 1987), y **nos quedamos con este concepto** se le da una mayor connotación al conflicto de tal manera que es el objetivo de la negociación que se utiliza para que las partes estén conscientes de la participación y el diálogo de las partes convence de que sin la voluntad de una de ellas la negociación no se llevaría a cabo, por lo

tanto el proceso de negociación política de nuestro estudio se aproxima más a este concepto.

Para Tara Depre, la negociación es la acción de discutir asuntos comunes entre dos o más partes con el fin de llegar a un acuerdo, también menciona que la negociación es el arte de transformar el conflicto potencial en una asociación creativa (Depre, 1982), Tara nos da un concepto básico de negociación desde la perspectiva que abarca que es la acción de discutir asuntos comunes para llegar a un acuerdo, sin embargo desde mi punto de vista la negociación también es un concepto más amplio y no solamente es de discutir también es en base al diálogo y estrategias que nos lleven al acuerdo, aunque es pertinente mencionar que otro concepto que expone, abarca la negociación como una oportunidad para transformar el conflicto en una interacción creativa entre las dos partes, considero que la última definición es oportuna para esta investigación.

Fisher nos maneja la negociación con gran intervención del termino poder, el autor lo maneja como una forma básica y fundamental porque una persona es la que tiene la capacidad de conseguir los intereses personales permeen a los intereses de las otras personas el autor afirma que negociar es una forma básica de conseguir lo que se quiere de otros, es una comunicación en dos sentidos, designada para un acuerdo cuando usted y la otra parte tienen algunos intereses en común y otros opuestos (Fisher & William , 1986).

La negociación es el método menos dificultoso para resolver las diferencias, la negociación puede ser exploratoria, servir para formular puntos de vista y delinear campos de acuerdo o de disputa, o puede apuntar a la elaboración de acuerdos prácticos (Nierenberg, 1968), desde este concepto la negociación se ve de manera positiva y propositiva ya que genera el diálogo de exploración para desentrañar el conflicto de tal manera que los acuerdos sean pertinentes y prácticos a la hora de resolver el conflicto.

La negociación es un proceso de discusión que se establece entre las partes adversas por medio de representantes oficiales y cuyo objetivo es llegar a un acuerdo aceptable para todos (Touzard, 1980). Esta definición es la que más nos acerca al concepto personal establece que es un proceso de diálogo que se establece entre las partes y que esas partes están previamente establecidas con el único objetivo de llegar al acuerdo para cada una de las partes, sin embargo, esta definición no abarca el poder ya que el poder interviene siempre en cada una de las partes dependiendo de la negociación, sin embargo es importante delimitar cada tipo de negociación.

2.3. Diferentes corrientes de negociación

Existen diferentes corrientes de negociación de las cuales nos permiten basarnos para realizar esta investigación, una definición que nos parece pertinente es la que considera a la negociación como una situación en la cual dos o más partes interdependientes reconocen divergencias en sus intereses y deciden intentar un acuerdo, de esta forma, las partes desean mantener o continuar la relación de intercambio bajo nuevas condiciones aceptadas, las cuales solo están determinadas cuando se inicia el proceso (Hernández Ortiz, 2007), aunque también otros autores consideran que la negociación es un campo de conocimiento y de acción, cuyo objetivo es ganarse el favor de una gente de la que usted quiere cosas (Cohen, 1980) esta definición nos parece la más sencilla y a la vez la más clara para aplicar en los procesos de negociación en general, en nuestra tesis se maneja específicamente el concepto de negociación política que más adelante abarcaremos más sobre el mismo.

Tomemos en cuenta que negociar es una forma básica de conseguir lo que se quiere de otros, es la comunicación en dos sentidos, destinada a llegar a un acuerdo cuando usted y la otra parte tienen algunos intereses en común y otros opuestos. (Roger & Ury, 1991). Con respecto al trato de los individuos Roger da una perspectiva como una forma básica

del trato humano el querer conseguir algo, sin embargo, hay que tener de por medio los canales de comunicación para dar paso al diálogo y a la expresión de ideas, cuando se llega a este punto se llega a un acuerdo y si los intereses se conjugan se realizan una correcta negociación, tiene que contener el consentimiento de las dos partes antes de llegar a la decisión final.

Y cuál es el proceso de la comunicación y a donde se quiere llegar, la pregunta es fácil a la resolución de los conflictos, pero a una real solución de conflictos de manera efectiva pero sobre todo a una rápida y justa solución que se da mediante la negociación y principalmente a los canales correctos de comunicación, en este ámbito comentamos que la negociación es un proceso de comunicación bilateral con el propósito de llegar a una decisión justa (Roger & Ury, 1991) dentro de los procesos de negociación se llega a la conclusión que a veces no es justa para una o para ambas partes, pero dentro del proceso es de una manera efectiva cuando los actores tienen la voluntad para llevar a cabo dicha negociación, cuando de que las partes pasan por un proceso dentro de los canales de comunicación para resolver el conflicto, es así que llegamos a la solución de los conflictos abordandolos de manera correcta en los canales de comunicación.

Así mismo cabe mencionar que la negociación entran en proceso varias personas, donde también intervienen las capacidades y recursos que existen dentro de ella, el autor Karras lo demuestra en lo siguiente, y dice que negociar es hacer que el conflicto funcione de manera que las partes invierten todas las capacidades y recursos imaginativos para proporcionar a la otra parte un conjunto de beneficios que ninguno de los dos obtendría si el otro no estuviese presente (Karras , 1985), con la negociación se está ampliando las posibilidades del acuerdo final, mediante la cual estaremos llegando al acuerdo con diversidad de ideas a partir de las cuales se llega a un común acuerdo es decir que la negociación es el arte de ampliar las posibilidades, incluso hay que dar prioridad a que los individuos inmersos en esa negociación puedan ampliar el universo de posibilidades de

solución ya que sin alguno de los autores involucrados no existiera la voluntad todo el proceso no sería posible.

En todo momento las parte involucradas están plasmando la voluntad de querer llegar a un acuerdo que favorezca a todas las partes, aunque a veces las adversidades son frecuentes, el negociador juega un papel muy importante dentro de ese proceso porque tiene que mantener la calma dentro del mismo, así como lo menciona Cohen , el saber negociar es también dar y recibir, la negociación es la utilización de la información y el poder para afectar los comportamientos dentro del remolino de tensiones (Cohen , 1980), esta definición está encaminada a tratar los conflictos desde la perspectiva psicológica y es importante porque parte del éxito de lo que queremos lograr se basa en una serie de comportamientos tanto de los actores como de la voluntad de las partes.

En el caso particular de esta investigación las negociaciones existen diversos factores que se basan y sustentan mediante una serie de representaciones y comportamientos de los actores del poder dentro de una negociación política, sin embargo de acuerdo, a las diversas corrientes dentro de diversos autores, todos coinciden de alguna manera que la negociación es un universo de ideas, de posibilidades que intervienen dentro de un conflicto, mediante el diálogo entre las partes , se generan una serie de ideas, que se van contrastando y finalmente se llega a un consenso comun entre las partes para llegar ahora si al acuerdo final, asi mismo en la opinión de los demás autores nos hemos percatado que la voluntad toma de manera preponderante el asegurar el éxito o no de una negociación, asimismo algunas de las definiciones que abarcamos estan encaminadas a que la voluntad de los actores directos se realiza una negociación exitosa.

A continuación se presentan algunas de las principales características de una negociación que se establecen para delimitar una a negociación.

- Siempre existen dos o más partes en la mesa de negociación, para que exista una negociación efectiva tiene que existir en la mesa un conflicto a solucionar entre dos o más partes ya que sin la existencia de estas no es posible realizar acuerdos.
- Hay un conflicto de necesidades de deseos entre dos o más partes, es decir una no quiere o no desea lo mismo que la otra y por lo tanto deben buscar una manera de resolverlo, al momento de existir la diversidad de corrientes de pensamiento nos da la pausa para discutir en la mesa de negociación los conflictos y tratar de buscar la manera de resolverlos.
- Las partes negocian por decisión propia, es decir negocian porque piensan que pueden obtener un mejor acuerdo al negociar que solo aceptar lo que la otra parte voluntariamente les concede o le permite, debe existir predominantemente la voluntad de las partes que deseen solucionar el conflicto, sin esa figura no es posible llegar acuerdos, es la voluntad hace que se genere un cambio en la resolución del conflicto.
- Cuando se realiza una negociación se realiza un proceso de dar y recibir que es fundamental para definir la situación de la misma, el diálogo permanente debe de existir para que fluyan los canales de comunicación correctamente y así llegar al acuerdo.
- Cuando sabemos que una negociación ocurre es porque las partes manifiestan intentar su propia solución para resolver el conflicto cuando no existe un conjunto de reglas y procedimientos fijos establecidos para enfrentarlos o cuando eligen evitar esas reglas, al llegar a la negociación generalmente las partes no desean ir a otra estancia para que les resuelvan establecen que hay voluntad para resolver en base a las reglas de negociación.
- Una negociación exitosa implica administrar lo tangible y también resolver lo intangible, esto es los factores intangibles son motivaciones de carácter psicológico implícitas que durante la negociación afectan a las partes de manera directa o indirecta, por ejemplo la necesidad de ganar o la necesidad de verse bien; los factores intangibles ejercen una enorme influencia en los procesos y en los

resultados de la negociación y esto genera una influencia externa dentro de la negociación.

Consideramos que para el éxito de la negociación es importante el negociador aquí algunas habilidades básicas que tiene que tener un negociador y se manifiestan como capacidades esenciales dentro del proceso de negociación como son las siguientes.

- a) La capacidad para identificar cual es el problema real sobre el que pretendemos negociar, a veces las negociaciones no avanzan porque el problema es más apegado a los valores, es decir puede ser que se manifieste para realizar un daño o el deseo de poder sobre la otra persona.
- b) La capacidad para separar a las personas del problema, aquí el negociador debe de tener habilidades para demostrar a las partes que no por el hecho de estar inmersos en un problema rechazamos a la persona que vamos a negociar hay que retirar esa barrera para poder avanzar al diálogo consensuado.
- c) La capacidad para crear un vínculo interés en común, supone el reconocimiento del enemigo de su valía y sus fracasos, al colocar las cartas sobre la mesa hay intereses de las partes sobre ella.
- d) La capacidad de dar y recibir, aceptar las opciones que nos ofrecen ponerlas sobre la mesa de negociación y sabemos pedir lo que nos corresponde.

2.4. Etapas de la negociación

Para llegar a realizar una negociación es necesario conocer las partes en el contexto de la negociación práctica, un método que es usado para las negociaciones es el desarrollado en la Universidad de Harvard (Redorta , 2005). Consiste en decidir los problemas según

sus méritos, ósea categorizarlos, en lugar de decidirlos mediante un proceso de tira y afloja, centrado que dice que se va a hacer y lo que no se va a hacer.

A continuación se explican las cuatro fases dentro del proceso de negociación, basados en el modelo de negociación de la universidad de Harvard (Fisher, Ury y Patton, 1991).

- 1) Uno de los más importantes es centrar la negociación en los intereses y no en las posiciones, para favorecer la búsqueda conjunta de la mejor solución para todas las partes implicadas. Uno de los errores que con más frecuencia se cometen, es plantear desde un principio una determinada propuesta, creyendo que es la mejor forma de defender los propios intereses y defenderla sin modificaciones hasta el final esta acción dificulta la negociación porque las personas se identifican con dichas propuestas y cualquier cambio suele percibirse como una derrota.
- 2) Separar a las personas del problema, la tensión originada por el conflicto suele dificultar considerablemente la comunicación entre las distintas partes, contribuyendo así a producir, además del conflicto inicial, entre intereses o derechos por ejemplo, un conflicto interpersonal (desconfianza, rivalidad) que obstaculiza su resolución. Para evitarlo es muy importante no mezclar ambas cosas y ser muy cuidadoso con el estilo de comunicación: 1) expresando los propios intereses de forma que parezcan legítimos para la otra parte; 2) manifestando que se comprenden cuáles son los intereses de la otra parte y que se desea resolver el problema teniéndolos en cuenta; 3) no criticar a la otra parte para evitar que ésta tenga que defenderse y puede dedicar toda su atención a la búsqueda de soluciones aceptables para todos.
- 3) Generar alternativas para beneficio mutuo. Hay que evitar pensar en la existencia de una solución determinada y no caer en la rivalidad con la otra parte, no pensar

que cualquier mejora en el respeto a nuestros intereses exige una pérdida para los de la otra parte. Para generar alternativas eficaces conviene: 1) identificar intereses compartidos; 2) mezclar los intereses de las distintas partes para ver si se complementan; 3) presentar varias alternativas que puedan ser válidas para nosotros y preguntar a la otra parte cuál de dichas alternativas prefiere; 4) y facilitar la decisión de la otra parte (buscar precedentes, resaltar su legitimidad).

- 4) Insistir en criterios objetivos. Es importante negociar en base a algo que está más allá de la voluntad de cada parte, en base a criterios como la justicia, el mantenimiento de la relación, los intereses de toda la comunidad, la viabilidad de las soluciones, este método fue diseñado para producir resultados prudentes en forma eficiente y amistosa, es duro para los argumentos sin embargo muestra facilidad para las persona se resume como lo agregamos en la parte anterior en cuatro partes que son: concentrarse en los intereses, no intenciones, Inventar en opciones de beneficio mutuo e insistir en que los criterios sean objetivos que definan una técnica de negociación, la cual puede usarse de manera natural.

El modelo de Harvard que se describió anteriormente permite que una de las personas lleve a cabo negociaciones de manera controlada y pueda evaluar sus posturas de toda índole por ejemplo monetarias, lo que aprobará llegar a un acuerdo con el control de las ventajas y desventajas del desarrollo de la negociación. De esta manera, se podrá llegar a un acuerdo sin que la negociación pueda concluir bajo incertidumbre, se puede saber si hubiera podido tenerse, ya sea una mejor estrategia o una evaluación correcta de las posturas ofrecidas, debido a que se valoran los beneficios y desventajas (Parra, Santiago, Murillo, & Atonal, 2010), considero importante que aplicando correctamente el método Harvard de la negociación para desarrollar la negociación correctamente, es necesario en primer lugar estudiar a las partes dentro de la negociación, posteriormente identificar las

partes que intervienen dentro del conflicto se pasa a la aplicación de la negociación según el modelo de Harvard, que se ha demostrado con anterioridad las exitosas negociaciones.

Hay que considerar que dentro de la negociación es el arte de llegar a una mutua comprensión, a través de las oportunas discusiones sobre los puntos esenciales de un convenio, tales como entrega, especificaciones, precios o términos. Dada la interrelación de dichos factores entre sí y con muchos otros, se trata de un arte que requiere juicio y sentido común (Paz, 2004) , a continuación se describen algunos pasos de la negociación para asegurar que la negociación sea exitosa.

Dentro de la negociación la comunicación entre las partes, se benefician de la creación y mantenimiento de un clima de comunicación que sea claro y en dos sentidos. Establecer una relación, una buena relación es aquella en la que las partes trabajan con el fin de desarrollar entendimiento, confianza y respeto mutuo, a pesar de las diferencias. Una negociación produce mejores resultados en la medida en que las partes hayan mejorado su capacidad para trabajar armónicamente y para resolver las diferencias. De acuerdo con lo anterior, es necesario tener en cuenta un elemento, la tolerancia que hay que tener para con el otro durante una negociación.

Establecer en la mesa los intereses, es el término que se utiliza para definir lo que alguien quiere o pretende. Detrás de las posiciones de las partes, se encuentran sus necesidades, inquietudes, deseos, esperanzas y temores. Un convenio es mejor en la medida que satisfaga los intereses de las partes. Una negociación debe centrarse en los intereses y no en las posiciones, pues ello aumenta las posibilidades de obtener un buen resultado, es decir, detrás de la presentación que cada parte hace de “su solución” (posición), existen ciertas necesidades, deseos e inquietudes (intereses) que, si son comunicados, permiten que la negociación sea exitosa.

Después de establecer los canales de comunicación, establecer los intereses y establecer en la mesa los intereses, se pasa al proceso de la negociación es decir se efectúa una correcta canales de canales de comunicación se pasa al proceso de la negociación. Otras cuestiones que las partes deben acordar antes del inicio de las negociaciones sustantivas, son las de forma, tales como fijar la fecha, lugar, agenda, procedimiento, documentación a utilizar y demás detalles organizacionales.

La negociación, como proceso continuo, consta de diferentes etapas. Lo común a todas las negociaciones es lo propio de los emprendimientos humanos en general, tienen un comienzo, un período de actividad y una conclusión. La fase preparatoria o pre-negociadora, es decir, la que se produce antes del encuentro entre las partes, se considera como la clave del éxito de toda negociación. Es sin dudas una de las etapas más importantes ya que durante la misma se delinean los objetivos que se persiguen y las estrategias empleadas para conseguirlos.

La fase preparatoria o pre-negociadora, es decir, la que se produce antes del encuentro entre las partes, se considera como la clave del éxito de toda negociación. Es sin dudas una de las etapas más importantes ya que durante la misma se delinean los objetivos que se persiguen y las estrategias empleadas para conseguirlos.

El negociador hace avanzar la negociación hacia un final favorable. Observa la comunicación verbal y no verbal del otro negociador e invita a su interlocutor a decidirse y concluir. A estas alturas de la negociación, la destreza fundamental del negociador debe ser la pregunta cerrada en sus diversas modalidades (Valvuela , 2003), Esto se debe a que el negociador se encuentra dentro de un canal de comunicación, el éxito del negociador debe de ser que las partes se encuentren dentro del mismo canal para llegar a una correcta negociación.

El acuerdo, afirma Ury, que el acuerdo marca el final de una negociación que ha concluido con éxito. (Ury, 1985), cuando se alcanza el acuerdo dentro de una negociación, hay que plasmarlo por escrito para que no quede en un compromiso no verbal, aunque en los casos de las negociaciones en la política por lo general no aplican los acuerdos por escrito, pero es importante destacar que la mayoría de los acuerdos si se realizan por este medio.

Para finalizar las etapas de la negociación se puede mencionar que siguiendo cada una de ellas un acuerdo puede llevarse a cabo, cada una de las etapas tiene sus variantes dependiendo de los actores de la negociación sin embargo es importante precisar que las negociaciones que nos referiremos en nuestra tesis están enfocadas a problemas de la agenda política y entre los actores que intervienen en la misma.

2.5. Concepto de política

La política es un objeto de estudio desde la antigüedad desde la antigua Grecia y Roma se establecieron las primeras formas de gobierno para posteriormente evolucionar hasta nuestros días, la política del griego (politikós) que se refiere al ciudadano civil relativo a la ciudad, y en términos generales es la actividad humana que tiende a dirigir la acción del Estado en beneficio de la sociedad, el proceso y la actividad orientada ideológicamente a la toma de decisiones de un grupo para la consecución de objetivos en benéfico de los ciudadanos.

El fin dela política es dirigir la actividad social y la toma de decisiones de los ciudadanos en determinada zona geográfica de acuerdo a los sistemas de gobierno que se esté delimitando, la política se ha visualizado desde el inicio de las primeras organizaciones de Estado. (Bobbio, Liberalismo y Democracia, 2008), la política tiene sus orígenes en el Estado desde la creación del Estado de un ciudadano hasta los orígenes.

Para nuestro estudio la política se refiere a una integración e integración sistemática de los actores políticos de una negociación, que interactúan dentro del poder, y es ahí cuando entra el proceso político en la interacción de cada uno de los actores, en nuestra opinión la ciencia política encamina procesos.

2.6. Corrientes de pensamiento político

Existen diferentes corrientes de pensamiento político por el simple hecho que la política es una actividad eminentemente establecida en el tiempo esta evolucionó se perfeccionó a través del tiempo, el pensamiento político comenzó desde los inicios de la humanidad, en consiguiente la política va evolucionando a lo largo del tiempo, a continuación se describe diversas corrientes de pensamiento político íntimamente relacionadas con la presente investigación y que serán de gran utilidad para poder establecer y delimitar el concepto de lo político en la negociación.

Carl Schmitt establecía que se jerarquiza al Estado moderno como instancia fundamental, de tal manera lo político va estar directa correspondencia con lo Estatal, así para él todo lo respecta al Estado es político, los criterios para circunscribir lo político reivindican la autonomía del concepto ya que ellos actúan de manera peculiar frente a diversas áreas relativamente independientes de la acción humana, sobre todo de la moral, de lo estético y de lo económico, se introduce al sistema el criterio amigo- enemigo para poder diferenciar a los grupos de poder en el Estado (Schmitt, 1985), esta delimitación nos lleva al estudio del Estado como eje primordial dentro de la política, sin embargo asegura el autor que el Estado es político y que esté va transformando y representándose de distinta manera al interactuar con los individuos de una sociedad.

Weber realizó una reflexión política, específicamente, refiere al Estado Moderno “como el monopolio legítimo de la violencia física en un territorio determinado” (Weber, 1964),

dentro de esta investigación no se estudia como violencia lo manejamos con el término poder, es importante destacar abordaba creencias que legitiman el mandato de los gobernantes sobre los gobernados, esquematiza tres tipos de dominación: la dominación tradicional, basada en la creencia de las tradiciones y su conservación en el tiempo, la dominación legal racional, que se enfoca en la creencia y el apego las leyes que estipulan la designación de cargos y funciones, y por último la dominación carismática que se asienta sobre el reconocimiento y la creencia de cualidades extraordinarias en la persona ungida por un mandato de poder.

Karl Marx está encaminado a criterios económicos y sociales en el contexto político, sobre todo de su postura crítica hacia la sociedad capitalista, el modo de producción y base económica, que contiene en su interior a las relaciones de producción y las fuerzas productivas va a condicionar el andamiaje cultural y políticos e ideológico de toda la sociedad (Marx, 1973), maneja críticas a la sociedad capitalista al poder dentro de esa sociedad relaciona una actividad económica como el motor de toda sociedad, sin embargo no hace a un lado a la política la envuelve en el capitalismo político.

Georg Hegel, concibe al Estado como un aparato o como una entidad independiente de la vida de la personas, sino como la totalidad de los sujetos que componen y conforman el gran sujeto colectivo. Es en el Estado donde se produce el nacimiento de una segunda naturaleza denominada eticidad, el pensamiento de Hegel la sociedad civil aparece como elemento necesario y constitutivo del Estado, sin embargo es uno de de los primeros pensadores en reflexionar sobre ella en tanto entidad autónoma y vital. Así, va a definir a la sociedad civil como la “unión de miembros en cuanto que individuos independientes en una universalidad por tanto formal al través de sus necesidades y de la constitución jurídica” (Hegel , 1821).

Un Estado de naturaleza kantiano básicamente establece que no hay autoridad que se imponga sobre las personas, impulsaba al Estado con la teoría del contrato social que debiera imperar dentro de las sociedades que conforman los Estados, y esta, situación que impulsa la instauración del Estado civil mediante un contrato, que supone la sumisión a una autoridad común, asegurando la vigencia de los derechos (Kant, 1981) .

Montesquieu en sus escritos retoma la clasificación aristotélica sobre los tipos gobierno, sin embargo le suma a cada forma de gobierno un principio elemental que rige la conducta de la sociedad, agrega fundamentalmente valores éticos de las sociedades, de este modo, en la democracia debe primar la virtud cívica de la mayoría de los ciudadanos; en la aristocracia debe prevalecer la templanza de los nobles como principio; en la monarquía el honor tiene que ser el principio que ordene y guíe los distintos estamentos de la sociedad (Montesquieu, 2005).

Jean Jacques Rousseau, las ideas políticas tiene origen en el contrato social similar a Hobbes, esto a la hora que explica el orden social y político, sin embargo propone tres momentos de esquema de representación de la corriente contractual y estas son: el Estado de naturaleza, la sociedad civil y la república; constituyendo una ampliación del planteamiento del contractualismo en el “Discurso sobre el origen y fundamento de la desigualdad entre los hombres”, describe el Estado de naturaleza de los hombres, donde los individuos son amoraless y viven en perfecta libertad, alcanzando la felicidad en armonía sin embargo cuando los hombres alcanzan la segunda fase, la sociedad civil, aparecen problemas. De esta manera la sociedad civil se convierte en un momento oscuro en la vida de los hombres; en donde priman las desigualdades e las injusticias, como forma de vida la voluntad general para Rousseau reside en el pueblo a diferencia del poder que lo detenta el gobierno. Es entonces que siendo así esencialmente el gobierno una institución que pone en prácticas las leyes sancionadas (Rousseau, 2014).

John Locke, su pensamiento político se ubica también dentro de la corriente contractualista, donde los hombres mediante un acuerdo o pacto conforman el Estado, entonces se puede determinar que para el autor los individuos primeramente vivían en un estado de naturaleza, en donde gozan de perfecta libertad y podían disponer libremente de sus propiedades. Seguidamente, mediante un pacto, los hombres deciden abandonar el estado de naturaleza puesto que allí no existe justicia imparcial sobre los derechos naturales. Una vez realizado el acuerdo, los pactantes ingresan a la sociedad civil, lugar donde se producen las relaciones políticas (Locke, 1991).

Para Locke el Estado que surge a través de acuerdo entre los hombre debe respetar la integridad de las personas y sus bienes, puesto que en términos de importancia son anteriores a las constitución del orden político. Por estos criterios se lo considera un autor fundacional del pensamiento político liberal moderno la sociedad civil debe estar protegida por el Estado, pero éste se debe comprometer siempre a limitar su injerencia en los asuntos particulares de los ciudadanos.

El Estado para Hobbes, a diferencia de los antiguos, no tiene su existencia natural, sino que nace a través de un pacto social entre los hombres. Por ello también se lo considera un pensador enmarcado en la tradición contractualista de la teoría política, Hobbes como todo pensador político de crisis intenta recrear desde la argumentación teórica un orden político ideal que se contraponga a los intereses y conflictos que turbaban el orden social de su tiempo (Hobbes, 2001).

A lo largo de la historia muchos autores han intentado proporcionar a la política un concepto específico, o un concepto de Estado por ejemplo para Weber es la máxima institucionalización de una entidad política, y para otros autores la política se centra en el poder, sin embargo todas se generan al poder que se ejerce en una relación entre los ciudadanos.

Es importante destacar el pensamiento de Norberto Bobbio, para él la política es la acción ubicada en el campo de la conquista y la lucha por el poder de una comunidad de los individuos en un territorio, poder es la capacidad que se tiene para influir, condicionar y determinar el comportamiento del otro, la relación típica de ello es la de gobernantes y gobernados, el sustento de poder en esta última estancia es la fuerza , pero si bien esta condición no es necesaria, no es suficiente, para lo que se requiere que su uso sea avalado con la aceptación de los hombres del grupo donde se ejerce, otorgándole así legitimidad, toda acción política es social ya que siempre es interindividual y grupal (Bobbio, Liberalismo y Democracia, 2008).

Así mismo es importante mencionar que dentro de la relación histórica entre la ética y la política, sin embargo de aquí nacen dos corrientes; la primera los que opinan como el Nicolás Maquiavelo con el método que es muy conocido “El fin justifica los medios” (Maquiavelo , 1999), es aquí donde se sostiene la amoralidad política, pasando por una teoría de la Razón de Estado, era la cual los gobernantes se les permiten situaciones excepción moral en determinadas circunstancias, así mismo expresa que el poder es la consistencia en los medios para obtener alguna ventaja o un beneficio.

2.6. Finalidad de política y su utilidad

Una aproximación de la finalidad de la política es procurar al ciudadano, y esa procuración se logra a partir de la actividad del Estado, la finalidad en un contexto puro se puede concebir el correcto funcionamiento del gobierno, es ahí donde el problema de la presente investigación versa, a partir del buen funcionamiento del Estado la correcta armonía de los actores que intervienen es la verdadera finalidad de la política, conforme lo vimos en las definiciones anteriores es importante señalar como lo dice la dogmática teórica en cada uno de los sustentos teóricos aparece el poder a la correcta distribución al

ejercicio y al uso del poder de las diferentes formas de intervención social, el poder que ejerce el Estado como eje central a través de todos los actores de intervención social.

Para determinar la finalidad de la política se tiene que establecer que dependiendo del contexto histórico que nos encontremos se establecen una serie de lineamientos que generan una problemática social del momento y eso nos determina el conflicto que a su vez también se encuentran los perenes que son aquellos que siempre han estado latentes a pesar del tiempo, por ejemplo el poder como va cambiando de actores, en conclusión la finalidad de la política es responder a las necesidades del ciudadano a través del Estado, el correcto funcionamiento de las instituciones del Estado y una correcta repartición del poder entre los actores de la misma.

2.7. Negociación Política

El hombre es un ser en sociedad, por lo tanto desde los inicios de la humanidad aprendió a comunicarse e interactuar con los demás y los seres humanos vivimos en sociedad y por tal motivo alguna vez en nuestra vida tendremos que negociar, es por ello que un modelo de negociación, en gran medida ayuda a evaluar las posturas monetarias de las personas en el desarrollo de la negociación (Parra, Santiago, Murillo, & Atonal, 2010).

Sin embargo el ser humano dentro de una sociedad al interactuar y por esencia natural somos diferentes al resto de las personas no hay dos iguales como nosotros, estamos entrando a otro nivel de interacción que le llamamos conflicto. Catalogar los conflictos como elementos a ser evitados es negarse a la posibilidad de tener una perspectiva del propio conflicto totalmente diferente. Asumir que en toda negociación está presente esta figura, pues se está tratando con otro interlocutor, se otra persona como individuo o una

organización con intereses opuestos, implica una parcialización que puede resultar dañina muy perjudicial (Parra, Santiago, Murillo, & Atonal, 2010).

La negociaciones un concepto que lleva acompañando al ser humano desde tiempos antaño hasta nuestros días, encontramos en la cultura fenicia del mediterráneo y norte de África, cuando se realizaron las primeras negociaciones de comercio e intercambio de alimentos. El día de hoy se negocia todo desde algo mínimo, asuntos nacionales e internacionales.

Las reglas fundamentales de negociación se aprenden en los primeros años de socialización del ser humano; negociar es tratar asuntos públicos y privados procurando su mejor logro. No existe un único método de negociación a todos los casos y circunstancias. Aprender a negociar nos ayuda a vivir con menos conflictos y en mayor armonía con nuestros semejantes, mejora las relaciones interpersonales y hace más fácil el logro de las metas personales y profesionales en todos los ámbitos de la vida (Cohen , 1980).

Dentro de la nueva dinámica de la geopolítica, la política y la economía mundiales, dentro de la nueva concepción de la gerencia como suministradora de conocimientos para generar resultados, los procesos y técnicas de negociación han adquirido un gran protagonismo e importancia, esencialmente por constituirse en la herramienta fundamental para la solución de conflictos y para el establecimiento y mantenimiento de relaciones perdurables (Paz, 2004).

Hablar de negociación suele ser sinónimo de resolución de problemas en forma de diálogo. Cualquier necesidad a remediar es, una ocasión para iniciar el proceso negociador. Cada vez que las personas intercambian ideas con la intención de modificar

sus relaciones, cada vez que llegan a un acuerdo, están negociando, por ello es que la negociación es considerada como un elemento de la conducta humana.

Los grupos de poder en México son un elemento importante dentro de esta investigación, y la negociación lleva un papel fundamental dentro de la misma, es por ello que en este apartado se analizará los grupos de poder dentro de la negociación.

La política es una actividad, individual o colectiva, de los ciudadanos cuando éstos, intervienen en los asuntos públicos con su opinión, su voto o de cualquier otra forma. Es el juego (interacción) entre los actores político, los cuales tienen distintas posiciones y grados de poder. El actor político es una persona o grupo de personas, en nuestro caso hablamos de organizaciones de la sociedad civil, con poder o influencia sobre el proceso y resultado de la decisión política, el grado de poder del actor está determinado por su capacidad de influencia sobre el proceso de decisión política.

Hace parte de un largo y complicado proceso de negociación, sin embargo, reconocer, al menos que el poder es lo que está en juego, y que el tener en cuenta el beneficio mutuo de las partes puede hacernos avanzar hacia un arreglo social más justo y estable, es de por sí una ganancia (Salazar, 2002).

El conflicto es un fenómeno común y universalmente difundido en las relaciones humanas, aparece, cuando alguien o algo obstaculiza nuestro deseo de obtener o lograr un propósito, es decir, cuando existen interés que son contrapuestos al nuestro, por ejemplo, cuando queremos un recurso que es escaso y que otros lo poseen o también lo desean. En síntesis, el conflicto es una fuerza disfuncional atribuida a una conjunto de circunstancias o causas que son negativas para nuestros intereses, y que desaparece solo ante circunstancias que nos son más favorables. En la vida real los acuerdos pueden ser

retrasados o nunca alcanzarse. Uno de los motivos del fracaso es que los negociadores pueden abandonar unilateralmente la mesa de negociación y tomar una oportunidad por fuera (Adamuz, 2005)

El concepto de negociación en el marco de un sistema jurídico remite a negociaciones que se refieren a asuntos selectos de la agenda de Estado y se relacionan en su totalidad con el Estado. Como mencionamos al principio del capítulo la negociación forma parte de la vida diaria (Hernández Ortiz, 2007). La eficacia de los procesos de negociación se basa en el conocimiento, la aplicación de los conceptos, los principios generales de las buenas negociaciones y en las habilidades particulares de los actores en el manejo de las técnicas de negociación para lograr un acuerdo satisfactorio (Hernández Ortiz, 2007).

En el nivel teórico y desde la ciencia política, los modelos de negociación permiten describir, interpretar y analizar los diversos procesos de negociación: política, social y diplomática o comercial con el propósito de dilucidar las diferentes percepciones y el poder relativo a los diferentes actores. (Hernández Ortiz, 2007)

En el nivel metodológico para interpretar de manera objetiva los procesos de negociación es posible utilizar categorías propias de la Ciencia Política, tales como, sistema político, grupos de interés, grupos de presión, políticas públicas y procesos de decisión, siempre y cuando el investigador tenga acceso a la información de calidad y esta se complemente con la elaboración de guías de entrevistas para validar la sistematización de información que es oportuno sean aplicados a los diversos actores involucrados en los procesos de negociación política, económica y social (Hernández Ortiz, 2007).

El proceso político en los diferentes procesos de negociación y la forma que se articulan los intereses en una agenda de trabajo, mediante el desarrollo de estrategias para

identificar la agenda de negociación consensuada que incorpore todas las demandas de los actores constituye una fase de articulación política y la etapa de construcción de formula cuando las partes son capaces de operacionalizar sus posiciones e intereses mediante una definición conjunta del conflicto en términos susceptibles para un acuerdo (Hernández Ortiz, 2007).

Los términos de la negociación es necesario estudiar la negociación que interviene en el Estado para generar políticas públicas correctas y que los actores inmersos en la negociación cumplan con los requisitos dentro de la misma para así generar un Estado de bienestar correcto para la sociedad en la que estamos inmersos al crear mecanismos para la solución de conflictos en este caso la negociación estamos generando políticas públicas correctas para generar un cambio dentro de todos los actores dentro, es importante recalcar que las negociaciones anteriormente planteadas pueden cambiar de acuerdo al tipo de negociación política que exista en el momento determinado. Sin embargo los actores no cambian mucho dentro del proceso de la negociación.

2.8. Conclusiones - Características particulares de nuestro propio concepto de negociación política

Dentro del presente capítulo se aborda el tema desde la perspectiva de la negociación entendemos que el Estado es nuestro tema de estudio, así mismo los actores que intervienen en la misma están inmersos en la relación con el Estado, en este caso tenemos a las partes, a la influencia mediática, a los grupos de poder, estos interactúan de una manera que alguno de ellos se empodera de distinta manera que toma una posición en particular muy importante sin embargo, los intereses son distintos y se generan conflictos.

El problema de los intereses da lugar a la antesala de un conflicto con distintos actores y el Estado como autoridad máxima, como lo hemos visto en el presente capítulo la negociación es un medio efectivo para la solución de un conflicto con la premisa de que todos los actores involucrados estén de acuerdo de llevar a cabo la negociación todos sabemos que los conflictos son comunes pero el llegar a un acuerdo puro, sin ninguna presión política, social o de poder sería una negociación correctamente hecha.

El termino de política está en la realización de mejoras y acuerdos entre los ciudadanos de un territorio para proveer de mejores condiciones de vida asimismo se relaciona con la gestión de acuerdos entre distintas personas en una sociedad, las negociaciones políticas están encaminadas a arbitrar dentro de una mesa de intereses la toma de decisiones los diferentes de los actores dentro de un conflicto.

Respecto al poder que existe en una negociación va en constante cambio, constante movimiento se va representando de distinta manera pero es un medio ideal social que nos invita abordar el conflicto ya que un tercero al que denominamos negociador político hace una aparición para permear las distintas esferas de poder que intervienen.

En modo de conclusión podemos determinar que el proceso de negociación política va cambiando de acuerdo al actor que tiene el poder que lo soporte evoluciona de alguna manera para transformarse y dependiendo del contexto político y social del momento impacta positivamente o negativamente respecto a los demás autores.

En posteriores capítulos se abordará el poder, los diferentes actores que intervienen para determinar finalmente cuáles serán las características de ese poder que interviene en la negociación política.

CAPÍTULO III-. EL PODER

3.1. Introducción

El poder se presenta dentro de la sociedad de manera distinta, va cambiando dependiendo del grupo de poder el cual está representado, el poder trasciende a los ciudadanos de diferente forma, se presenta el concepto de poder desde distintos puntos de vista, nuestro poder estudiado se refiere a la interacción del poder.

Una consideración importante con respecto al poder es que este no tiene una única forma, y muchos debates de la filosofía política y estudios de la ciencia política giran en torno a las características del poder, su tipología, las bases de las cuales emana, y el ejercicio del mismo. Los actores dentro de una negociación interactúan de manera directa con el poder, y este mismo se manifiesta de forma distinta con cada uno de ellos. Es importante mencionar que el tipo de poder de nuestro estudio está encaminado a resaltar una interacción de esos actores y el comportamiento que van teniendo cada uno de ellos en el proceso de la negociación.

El presente capítulo tiene como finalidad hacer una revisión de la literatura con respecto al poder, su concepto, las aproximaciones que se tienen a él, diferentes tipologías y cómo el poder se relaciona con las negociaciones políticas. Para ello, primero se hará una exploración sobre las diferentes definiciones que hay de poder en el ámbito de la política, para después seguir con algunas escuelas de pensamiento que dan diversos entendimientos sobre el poder. Habiendo precisado esto, se proseguirá a delimitar el entendimiento del poder que esta tesis va a usar para aproximarse a su estudio en los actores que intervienen en las negociaciones políticas de México. Por ello se van a establecer las características del poder que pueden tener mayor peso en una negociación, a niveles generales, y posteriormente se aclarará cómo el poder ejercido en una negociación o en un proceso político puede llevar a cambios sociales.

3.2. El poder y las dinámicas sociales

El poder es el concepto clave para una rama de las ciencias sociales: la Ciencia Política, y aquellas disciplinas que están relacionadas con esta rama, como las Relaciones Internacionales, la Diplomacia, la Sociología Política y la Economía Política, por mencionar algunas. Hay autores que denominan a la Ciencia Política como una “cratología”, o un “estudio del poder” o “razón de ser del poder” (Fernández Carvajal, 1981), y esto se debe a que el poder se ve inmerso en todos los temas, dinámicas y problemáticas que la Ciencia Política estudia. Como las negociaciones forman parte de un proceso político, el poder es un elemento que siempre está presente en ellas aunque no necesariamente de manera explícita. Entender las diferentes concepciones del poder ayudará a clarificar cómo aparece y se ejerce en el ámbito de las negociaciones políticas por cada actor, que es la finalidad de esta tesis.

El poder es algo que se da de manera orgánica dentro de la sociedad. Esto se debe a la naturaleza misma de la sociedad y de lo que implica la convivencia en grupo. Esta convivencia, con el paso del tiempo y las numerosas interacciones, va aumentando la conciencia que cada actor tiene de sus diferencias en relación con el otro. Al asimilar esas diferencias, las estructuras sociales facilitarán la reproducción de dinámicas donde cada individuo actúe según lo que percibe es su papel dentro de la sociedad. Cuando no ocurre esto, y en cambio los individuos buscan desafiar las nociones establecidas de los roles sociales, se abre paso al conflicto social, donde diferentes grupos con intereses similares se unen para hacer frente a aquellos con intereses opositores. En todo este proceso, desde la presencia de diferencias entre individuos hasta la resolución de un conflicto social por vías pacíficas o por vías violentas, el poder está presente. El poder es el elemento que condiciona las diferencias entre individuos y grupos, el factor va guiando las dinámicas sociales y el aspecto constitutivo para la resolución del conflicto social.

En el mismo proceso de convivencia social, las dinámicas diarias entre diferentes actores harán que unos mantengan o incrementen su poder, mientras que el poder de otros disminuye. Esto dependerá de varios factores, entre los cuales están la alineación de los intereses de los individuos y grupos con las grandes narrativas, normas y valores de la época; la articulación de los intereses para atraer adherentes; la capacidad de reunir y administrar los recursos necesarios para la consecución de sus respectivos fines; la habilidad para reunir, analizar y responder a información veraz de manera contundente; etc...El poder en estos procesos no siempre es algo que tienen identificado los actores, sino que simplemente lo ejercen según los recursos que van reconociendo están a su disposición y alcance. En la sociedad, existe una pluralidad de actores que, en diferentes espacios y momentos, interactúan entre sí, ejercen su poder y van formando jerarquías.

Josep M. Vallés (2007) hace un estudio más detallado sobre el poder en las dinámicas sociales. Para él, el poder está en la raíz de todos los conflictos sociales porque sus causantes son la distribución de recursos, educación y oportunidades que colocan a individuos y grupos en posiciones asimétricas. Esta distribución asimétrica tiene razones históricas vinculadas con el poder, y con ello se han asentado estructuras sociales y culturales con capacidad para restringir el ámbito de acción de los individuos, llevando a las asimetrías entre individuos y grupos. De acuerdo con el autor, estos casos, los favorecidos por las estructuras y sus circunstancias quieren mantener su situación y luchan por no perderla. Por su parte, los perjudicados aspiran por hacer realidad sus expectativas de mejora. Aunque son minoría, hay quienes son indiferentes a la situación del lugar social y político que ocupan, y solo se enfocan en la estabilidad y luchan por mantenerla.

Vallés señala que, como respuesta al conflicto social, el poder actuará para derivar en una de las posibles consecuencias: revoluciones (tanto físicas e institucionales, o paradigmáticas, como en los valores dominantes de la época); mantenimiento del statu

quo; un nuevo equilibrio que cambia los actores dominantes pero que mantiene los sistemas sin cambios profundos; o cambios estructurales pero que mantienen la cohesión social.

El poder en las dinámicas sociales no actúa únicamente en el ámbito material y tangible. También tiene influencias psicológicas fuertes, moldeando las percepciones que los individuos y los grupos tienen con respecto a sí mismos y a otros. El poder está activo en la formación de grupos y el entendimiento de sus intereses, tanto a un nivel real como a un nivel de creencias, va fijando normas, reglas y comportamientos que son incluyentes de aquellos quienes comparten sus características y excluyentes de otros (Turner, 1985). Michael Freeden (1996), un teórico de las ideologías políticas, señala que las mismas y los sistemas de creencias también tienen en su constitución al poder. Mediante la asimilación e internalización de las normas y valores propuestos por una determinada corriente ideológica, el poder hace que los individuos y los grupos no los cuestionen y propaguen las conductas y las ideas asociadas. En el proceso, los grupos en el poder y que impulsan esta corriente ideológica se verán fortalecidos.

3.3. Aproximaciones históricas al concepto de poder

La palabra poder proviene del latín *potere* que tiene el significado de autoridad y también el de mando, para Camilo Velázquez Turbay, poder proviene de *possum*, *potes*, *posee*, *potuit*, de *potis* y *sum*. *Potis* significa capaz de y *sum* ser o existir, por consiguiente poder es quien es capaz en sí. Algunos autores conciben al poder como un fenómeno social que no puede concebirse en forma aislada sino siempre en grupo (Buchheim, 1985); esta definición es la más cercana a la esencia del poder porque siempre estará presente a través de las relaciones sociales. Una sociedad sin la esencia con relaciones de poder no puede existir porque es necesaria para interactuar, proponer y realizar cambios en la sociedad. Por ello, se puede afirmar que la aplicación correcta del poder impulsa a la

sociedad para generar un cambio. Ese cambio, sin embargo, no tiene una naturaleza definida, sino que puede ser percibido como positivo o negativo dependiendo del punto de vista desde el cual se examine la situación.

Algunos autores han observado el poder durante el transcurso del tiempo. Siendo el concepto pilar de la Ciencia Política y, por lo tanto, de la Filosofía Política, el estudio del poder y de las formas de organización social ha estado presente desde al menos la Antigua Grecia. En el caso de Platón y Aristóteles, la aproximación de ellos a la cuestión del poder no es como un objeto de estudio en sí, sino como un elemento que está inmerso en las dinámicas de gobierno, en la justicia y en la distribución adecuada del poder en las instituciones. En términos generales, la visión de la organización política que proponía Platón en *La República* (2010), en la cual los hombres estaban divididos según aptitudes y educación, puede concebirse como una donde el poder radica en los hombres con el mayor conocimiento, educación y, principalmente, sabiduría. Esto se debe a que, desde la perspectiva de Platón, la sabiduría es la excelencia del alma de la persona, y el gobernante del Estado debía ser un filósofo-rey que encarnara la máxima sabiduría, capaz de discernir el bien objetivo y conocer cómo obtenerlo para el Estado. Dado que el filósofo-rey de Platón como gobernante tendría poder ilimitado, puede decirse que la aproximación al poder de Platón radica en la concepción del poder como virtud de la sabiduría. En su senectud, Platón escribiría en *El Político y las Leyes* (2008) algunas consideraciones sobre el poder en las sociedades, reconociendo que si bien su modelo utópico del filósofo-rey es perfecto, es impracticable en la realidad. A partir de allí, decidió darle más peso al poder institucional: el poder que se materializa en las leyes.

Para Aristóteles, quien fue discípulo de Platón, el poder de un gobernante y de un buen gobierno descansaba en las leyes. En este aspecto, Aristóteles se acercaba más al pensamiento de su maestro en su senectud y se contraponía a lo planteado en *La República*, pues visualizaba a las leyes como el elemento moral de un régimen. El poder de

la autoridad en el pensamiento de Aristóteles (2005) radicaba en su cualidad de igualdad moral, porque parte de la idea de una comunidad de iguales y de cuotas de libertad. El valor moral de la autoridad radica en que hay una comunidad que genera consentimiento a obedecer al que manda. Pero para establecer este orden, en el proceso de consentimiento deben generarse leyes que obliguen a todos los individuos dentro de un régimen, tanto gobernantes y gobernados, a seguir ciertos comportamientos y obligaciones. Aristóteles también contempla al poder en el aspecto económico, reconociendo en sus diferentes formas de gobierno que aquellos que tengan propiedades no estarán dispuestos a ponerlas en riesgo, y eso puede llevar a gobiernos donde haya desequilibrios entre la protección de la propiedad y la protección del bien común.

En el mundo occidental, durante la época del predominio del cristianismo se visualizó al poder en el gobierno como residente en la Iglesia como institución que pudiera mantener una cohesión social amplia. Desde una visión doctrinal, la Iglesia era la institución que podía detentar el poder en la Tierra que provenía desde un origen divino: Dios. La concepción del poder en esta época era, entonces, dual: existe un poder terrenal político público que descansaba en los representantes de Dios, y un poder de Dios sobre cada individuo, que a su vez es el poder supremo. Una de las características del poder en esta época es que, al concebir a Dios como la autoridad suprema, como representantes de Dios los miembros de la Iglesia podían ejercer su poder hasta en el ámbito de la vida privada de los creyentes, y tenerlos sujetos a las reglas de comportamiento moral que se esperaba de la comunidad cristiana. Lo importante a resaltar aquí es que el poder celestial, con cualidad de permanente, le daba fuerza al poder institucional, político y civil, que era temporal. De acuerdo con George H. Sabine (2011), mantener esta dualidad y darle primacía al poder celestial es lo que permitirá el surgimiento del liberalismo. Esto se debe a que, al debilitarse las creencias en el poder celestial y al reforzarse el poder terrenal, se fue manejando una separación entre el poder de la Iglesia y el poder civil de los agentes políticos. Con el paso de los años, se creó una separación entre ambos poderes donde el predominante, posterior a la era de la Ilustración, pasaría a ser el civil. Con el paso del

tiempo, este poder mantendría al eclesiástico subordinado al mantener las ideas de la Ilustración como guía para el comportamiento.

Durante la época del Renacimiento, quizás el pensador más influyente con respecto al estudio del poder es Nicolás Maquiavelo. En *El Príncipe* (1999), se puede detectar que Maquiavelo ubica al poder como encarnado en el Príncipe al que hace referencia. El poder emana de las características personales del mismo, con la astucia, la manipulación, la capacidad para inspirar tanto amor como miedo, y una adecuada administración de la crueldad como algunos aspectos que se deben tener y cuidar para obtener y conservar el poder. Aunque Maquiavelo no generó una teoría política sobre el poder, sus justificaciones políticas del comportamiento del príncipe dieron pie a que se incorporaran en posteriores teorías del absolutismo político. Jean Bodin (2006), quien fue el que originó el concepto de soberanía, menciona que el poder está encarnado en el soberano y en el gobierno. De esta forma, equipara la soberanía con el poder, pues es lo que aglutina y une los elementos de una comunidad política y, en su visión, les da forma, generando una verdadera comunidad donde los humanos manifiestan su obediencia al soberano.

La evolución de estas ideas sobre el poder se manifestó posteriormente en el pensamiento de Thomas Hobbes. En su obra *El Leviatán* (2001), Hobbes propone que, para salir de las circunstancias hostiles del estado de la naturaleza, se debió hacer un pacto social donde los hombres renunciaran a su poder individual para estar sujetos al poder del Leviatán, su nombre para el Estado como comunidad política. El poder del Leviatán, a diferencia de lo que diría Aristóteles, no estaría limitado por las leyes. Tendría un poder ilimitado, manifiesto en la soberanía. Para Hobbes, la soberanía (y por ende, el poder) debía estar reunido en una sola figura, porque dividir la soberanía es dividir el poder, y como resultado, habría una disminución drástica de las capacidades del soberano. Sin embargo, y esta es la única limitación que Hobbes indica para el poder del Leviatán, el soberano debe asegurar la provisión de seguridad para sus ciudadanos porque

esa es la única condición por la que accedieron a someterse al poder del soberano bajo el pacto social. En este sentido, un poder que el soberano siempre debe ser capaz de mantener y administrar es la capacidad de proporcionar seguridad para los que se encuentran limitados por el pacto, porque es la base que le otorga todas las demás capacidades para gobernar.

Para la era moderna, los dos pensadores fundamentales para el estudio del poder en el ámbito contemporáneo son Karl Marx y Max Weber. En el caso de Marx, el poder está vinculado a las relaciones de clase en diferentes ámbitos, principalmente en la economía, la política y la ideología. Para Marx y Engels, el poder se materializa en una clase social, los capitalistas o dueños de los medios de producción, y es un elemento necesariamente relacional, porque solo se observa al referirse a la otra clase social, el proletariado o los trabajadores, quienes inicialmente están despojados de todo poder por la manera en que la configuración de las prácticas económicas los somete a la clase capitalista. El poder, en este sentido, es visualizado como capacidades y arraigado en las estructuras sociales, y no como un fenómeno aleatorio. Como el poder está estructurado en las relaciones sociales de clase, las capacidades asimétricas y vulnerabilidades de una clase con respecto a otra se perpetúan a lo largo del tiempo. Marx, al reconocer que hay una interdependencia entre el capital y la fuerza laboral, señala que las relaciones sociales y las prácticas recíprocas se reproducen, y que el poder no se manifiesta de manera aislada y en acontecimientos con inicio y fin determinados. La implicación de esto es que el poder tiene la función de asegurar la continuidad de las relaciones sociales en mayor proporción de lo que está involucrado en impulsar el cambio social.

Para Max Weber, el poder es la probabilidad de imponer la propia voluntad, dentro de una relación social, aun contra toda resistencia y cualquiera que sea el fundamento de esa probabilidad. También realiza una distinción de poder y dominación; esto implica la posibilidad de que un mandato sea obedecido, que alguien mande eficazmente a otro. En

la asociación de dominación de sus miembros se encuentran supeditados a las relaciones de dominación, el poder lo interpreta una fuerza que se impone aun contra la voluntad de otro sin importar la razón (Weber, 1964). Concuerdo con la afirmación que el poder se presenta de dos maneras, una cuando la sociedad se ve obligada por fuerzas externas a aceptar en contra de la voluntad del individuo ese poder, y otra cuando el poder que ejerce la persona que está al frente es obedecido en por todos los individuos de manera dominante. A diferencia de Marx, Weber señala que el poder no tiene primacía en el ámbito económico, sino que existe por igual en los diferentes ámbitos de la realidad social. Para Weber, el poder está arraigado en sistemas sociales como organizaciones y burocracias, así como en instituciones sociales como la religión y la ley. Weber insistía que el poder no es únicamente función de la posición económica donde se encuentren los individuos, sino que también es una función de los patrones sociales que los envuelven, su cultura y su forma de organización social.

Es importante señalar que varias aproximaciones históricas al poder han sido omitidas en esta sección por cuestiones de espacio. Sin embargo, el breve recorrido histórico sobre la concepción del poder, cuando menos en Occidente, nos permite aproximarnos a las definiciones del poder más concretas y aplicables a la sociedad moderna.

3.3. Definiciones modernas de poder

Para Hans Buchheim, el poder es la reserva de posibilidades que están dadas objetivamente a una persona en virtud de la actitud y el comportamiento de los demás, entendida como su capacidad subjetiva. Así mismo manifiesta que la fuerza es la capacidad que la persona posee para influir socialmente por ella misma, en tanto el poder es el potencial que se obtiene como resultado de la convivencia como los demás. Este significado que le da el autor nos viene a generar muchas controversias en el aspecto que lo maneja más en un aspecto psicológico porque manifiesta que para que exista poder necesita que las partes lo tomen en cuenta.

Entonces es importante destacar que en el contexto de un grupo de personas el poder es la capacidad que tiene de influir socialmente y los demás de que ese poder se genere, solamente mediante dos o más partes en una interacción para que el poder pueda existir. Para Arnold M. Rose el poder implica la adopción de decisiones por medio de las cuales quienes las toman tiene la posibilidad de ejercer el control. La palabra control tiene una connotación muy importante y se manifiesta que ambos conceptos expresan más o menos lo mismo, y aquí Rose se refiere a la distinción de poder e influencia, el poder se fundamenta en la sanción que se impone, y la segunda en el respeto que se inspira (Rose , 1965).

Para Bertrand Russell el poder es la “producción de los efectos proyectados sobre otros hombres, en esta definición lo importante es poder determinar quién o quiénes son los que toman la decisión que tiene efectos sobre los demás integrantes de la comunidad o asociación” (Russell, 1988). Para Russell, la preocupación principal con respecto al poder es su distribución desigual, pero la búsqueda de una distribución más igualitaria del poder llevaría a una paradoja: quienes busquen una distribución igualitaria del poder y lo controlaran para así asegurar la naturaleza igualitaria de esta distribución se convertirían ellos mismos en poderosos. Al estar encargados de controlar y distribuir el poder igualitariamente, habría una desigualdad del poder en su mismo origen.

Cada representación del poder se maneja de manera distinta dependiendo la época y el contexto social del cual se deriva la acción y es Wright Mills quien afirma que “El poder tiene que ver con las decisiones que toman los hombres sobre las circunstancias que viven y sobre los acontecimientos que constituyen la historia de la época” (Mills , 1995). Así, queda claro que no es lo mismo el poder ejercido por el gobierno de México en los años cuarenta donde no existía ni siquiera la idea de un gobierno democrático y el contraste de la actualidad donde encontramos a un Estado totalmente diferente.

La siguiente tabla muestra las definiciones modernas de poder que aportan una variedad de autores y pensadores enfocados en su estudio, desde la filosofía política hasta las Relaciones Internacionales.

Tabla 1: Definiciones de poder

Definiciones de poder	
Definición	Autor
“La producción de los efectos proyectados sobre otros hombres...”	Bertrand Russell
“las decisiones que toman los hombres sobre las circunstancias que viven y sobre los acontecimientos que constituyen la historia de la época”	C. Wright Mills
“La capacidad generalizada para asegurar el desempeño de las obligaciones vinculantes, cuando las obligaciones se legitiman con referencia a su incidencia en objetivos colectivos y donde, en caso de recalcitrancia, existe una presunción de cumplimiento por sanciones negativas”	Talcott Parsons (1967, 297).
“La capacidad de asegurar resultados cuando la realización de estos resultados depende de la agencia de otros”	Anthony Giddens(1976, 111-112).
“Al final, somos juzgados, condenados, clasificados, determinados en nuestras empresas, destinados a cierto modo de	Michel Foucault (1980, 94).

vivir o morir, en función de los verdaderos discursos portadores de los efectos específicos del poder”

“La capacidad social para hacer decisiones vinculantes que tienen consecuencias de gran alcance para la sociedad” Anthony Orum (1989, 131-132).

“La habilidad para obligar a alguien a hacer algo que no habría hecho de otra manera” Robert Dahl (1957, traducción propia)

La capacidad de afectar y de ser afectados, de formar asociaciones o consistencias, es decir, de formar unidades emergentes que, no obstante, respetan la heterogeneidad de sus componentes Gilles Deleuze (1995, traducción propia)

La capacidad de los Estados del Centro para contener las acciones de los Estados semi-periféricos y periféricos, extrayendo materias primas de ellos y regresándoles a un mayor costo productos manufacturados. Teóricos de la Dependencia como Theotonio Dos Santos (1986) y de Sistema Mundo como Immanuel Wallerstein.

Por lo tanto se determina que el poder está presente en todas las sociedades, se afirma que en los grupos cuando existe interacción de diferentes corrientes o posturas, posteriormente el poder se manifiesta en una persona y a su vez lo maneja de dos maneras: poder -resistencia, y poder - dominación. Esa es la diferencia del poder que se

ejerce dentro de las sociedades está en la aplicación que les da las personas que ejercen el control entonces aquí nos explica que *Poder es igual al Consentimiento* de las partes o de la mayoría.

3.4. Diferentes corrientes de poder

En los estudios con respecto al poder, es posible visualizar dos grandes formas de pensamiento. Para Vallés (2007), en una se concibe al poder como un recurso, y en otra, se concibe al poder como resultado de una relación. Si se entiende al poder como un recurso, se puede decir que es un elemento el cual puede estar en posesión de un individuo o un grupo. La pregunta fundamental de reflexión es: *¿cómo se debe conseguir y administrar el poder?* También se exploran las instituciones que controlan y ejercen el poder, como lo serían las instituciones jurídicas. Al visualizar el poder como recurso, lo que predomina es la capacidad de imposición: quien tiene el poder impone límites a la capacidad de los demás. Esto implica que quien detenta el poder es capaz de obligar a otros a llevar a cabo acciones no deseadas por ellos.

La otra perspectiva, entender al poder como efecto de una relación, adquiere una dimensión comparativa entre las capacidades y atribuciones de un individuo o grupo y las de otro. Para clarificar la diferencia, el poder como recurso podría medirse desde una perspectiva más aislada, con ciertos estándares establecidos para la medición. El poder como resultado de una relación implica considerar capacidades tangibles, intangibles y los cambios circunstanciales y de roles de los agentes o grupos, reconociendo que los elementos que pueden dar poder no son absolutos sino cambiantes. Esto es, elementos que generan poder en una relación no necesariamente van a dar poder en otra relación, y en ocasiones pueden perjudicar al cambiar de roles. El poder entendido de esta manera se puede visualizar también como la influencia de un individuo o grupo sobre otro. Quien desee poder debe situarse: debe ubicarse en una posición favorable con respecto a otros

y debe buscar circunstancias que le favorezcan. Para el poder como efecto de una relación, las preguntas fundamentales son: *¿en qué roles o funciones estoy en una posición ventajosa y en qué roles o funciones estoy en desventaja?* Y ¿qué ubicación relacional facilita el dominio de unos y la obediencia de otros? El pensamiento que puede derivar de estas preguntas es el estratégico, pues lleva a los agentes políticos a pensar en las condiciones no solo de sí mismos, sino también las de sus aliados y adversarios, que los pueden llevar al éxito o al fracaso.

De estas dos grandes corrientes de pensamiento en torno al poder, se pueden desprender otras visualizaciones más concretas sobre el mismo, que corresponden a los ámbitos sociales. Al estudiar el poder, la cuestión teórica que planteamos son los mecanismos, los efectos, las relaciones de poder, los diferentes grupos de poder que se ejercen. En la teoría jurídica clásica, el poder es considerado como un derecho que todos tenemos, como un bien que puede transferirse o enajenarse de manera parcial o total mediante un acto jurídico bien sea cedido o por contrato. El poder lo posee todo individuo y que se cede total o parcialmente para constituir un poder, una soberanía política. Sin embargo, en la concepción marxista tenemos algo completamente diferente que nuestro autor le asigna la etiqueta de funcionalidad económica del poder.

El otro aspecto a estudiar es si el poder funciona de manera similar a la mercancía. Esto es, debemos constatar si el poder es algo que se adquiere, que se puede ceder bien sea por contrato o por la fuerza, que se puede enajenar o recuperar, que circula. O si por el contrario, para estudiar el poder habría que utilizar otros instrumentos, aunque aceptemos que las relaciones de poder están íntimamente imbricadas con las relaciones económicas; si esto es así, poder-economía constituyen un binomio inseparable en el cual un término no depende del otro, sino que la relación entre poder y economía sería de otro tipo que tendríamos que poner en evidencia, -el poder no se cede, ni se intercambia sino

que se ejerce y sólo existe en acto; -el poder no es mantenimiento y continuación de las relaciones económicas, sino básicamente una relación de fuerza en sí mismo.

Con base en estas formulaciones, una reflexión que hace Foucault, es esta: “el poder es esencialmente lo que reprime. Es lo que reprime a la naturaleza, a los instintos, a una clase, a los individuos. En tal sentido, fue Hegel el primero en sostener esta afirmación en Principios de la filosofía del derecho, ser órgano de represión es en el vocabulario de hoy día, el calificativo casi homérico del poder (Foucault, 2000). Así que al analizar la represión estamos de hecho estudiando el poder”, por lo tanto el autor nos está reafirmando el concepto de represión que está impregnada en el poder de las negociaciones.

3.4. Nuestro concepto de poder

Para fines de esta tesis, se va a entender al poder no como un recurso, sino como *la influencia que tienen los actores en una negociación política para lograr sus fines*. La perspectiva del poder como influencia es necesaria en los procesos de negociación política no solo porque visualiza a los actores inmersos en una lógica relacional, en la cual tienen que estar conscientes de los intereses de los demás actores en la negociación y cómo pueden facilitar u obstaculizar en la consecución de los propios, sino que además deben conocer con qué elementos tangibles e intangibles cuentan para alinear los intereses opositores a los suyos, o bien, para lograr llegar al acuerdo más próximo a la maximización de sus intereses.

Entendiendo el poder como influencia se puede teorizar sobre los elementos del mismo que intervienen en una negociación política. La tipología de Yukl y Tracey (1992) sobre las tácticas de influencia en una negociación precisa estos elementos y sirve como base para categorizar cuáles de ellos son los más apropiados para cada actor en las negociaciones. Las tácticas que ellos mencionan son 9: 1) Presión, 2) Legitimación, 3) Intercambio, 4)

Coalición, 5) Agradecimiento, 6) Persuasión racional, 7) Llamado inspirador, 8) Consultas, 9) Apelación personal.

Las tácticas de poder que cada actor político usa con respecto a otro solo pueden entenderse desde la perspectiva relacional. Para el objeto de estudio de esta tesis, que son las características del poder de los actores en las negociaciones políticas en México, se puede pensar que aquellos actores más institucionalizados y con mayor capacidad de mover sus recursos para presionar a los otros son los que tendrían la ventaja, como la presión misma, el llamado inspirador o las consultas. Los actores menos institucionalizados, más aislados o que inician desde una posición desventajosa la negociación podrían recurrir a otras tácticas, como la formación de coaliciones o el agradecimiento, para elevar su situación con respecto a los más favorecidos al inicio de las negociaciones.

3.5. El poder de los actores para influenciar las negociaciones políticas

Cualquier negociación, en su centro, tiene que ver con el poder. Debido a que existen asimetrías y desequilibrios en las relaciones entre actores y grupos, las negociaciones ocurren todo el tiempo, ya sea de manera explícita o de maneras más implícitas, ocultas en la rutina de la vida cotidiana. La diferencia de poder en las relaciones afectará las negociaciones, ya que las negociaciones por lo general inician con un actor mejor situado que el otro, incluso si este hecho no es reconocido a un nivel consciente por todas las partes, o si la diferencia entre el poder de los grupos no es drástica.

Hay que reconocer que la negociación política en particular tiene varias dimensiones y niveles. Existe un nivel macro, que contempla elementos nacionales e internacionales; acciones fuera de las sesiones formales de negociación que afectan el poder relativo de los actores que intervienen; las leyes e instituciones que rigen el contexto en el que se desempeña la negociación; y las relaciones y vínculos que los actores involucrados tienen

con otros actores fuera de la negociación, cada uno con sus propios intereses y deseos. También existe un nivel micro, en el cual las características personales de cada actor, sus conductas y tácticas de negociación, y los elementos circunstanciales de los espacios y tiempos en los que se desempeñan las negociaciones afectarán el resultado de las mismas.

Los sociólogos French y Raven generaron una tipología sobre el poder en 1959. Las “bases” de poder que ellos identificaron emanan de los diferentes aspectos de una relación entre un actor y el objetivo de sus intentos de influencia, es decir, sobre quién se ejercerá el poder con base en su posición en la negociación. Su argumento consiste en que para que un actor A sea poderoso en relación con el actor B, se deben cumplir las siguientes características:

1. A tiene la habilidad para proporcionar los beneficios que B desea (el poder por recompensa).
2. A tiene la habilidad para castigar a B si B no cumple con los deseos de A (poder coercitivo).
3. A posee un conocimiento o pericia especializada (poder de experto).
4. A tiene el derecho legítimo para prescribir conductas a B (poder por legitimidad)
5. B tiene una fuerte identificación con A (poder por referencia)

Posteriormente, Raven (1974) añadiría más información a esta tipología para incluir otros tipos de poder, tales como:

6. A tiene conocimiento confidencial sobre B
7. A tiene la capacidad para controlar el entorno a su favor y en detrimento de B.

En su conjunto, estos elementos le pueden generar ventajas a algunos actores sobre otros durante las negociaciones, pero para ello, es necesario entender cómo emplearlos para mayor efectividad. Por ello, Bacharach y Lawler (1980) hicieron la distinción entre las “bases” de poder de French y Raven (que determinan la capacidad que tienen los actores

para manipular a los otros en una negociación) de las “fuentes” de poder (las características particulares de los actores involucrados). En este sentido, indican que otros tipos de poder, como la personalidad de los negociadores, o la habilidad para fijar los asuntos a tratar y el orden de los mismos, afectarán el curso de las negociaciones.

Si bien se podría decir que las fuentes de poder operan principalmente (aunque no exclusivamente) en el nivel micro de las negociaciones, las bases de poder pueden operar tanto en el nivel micro como en el macro. En un proceso de negociación extenso, como los que ocurren entre dos naciones en conflicto o entre grupos insurgentes y el gobierno en algunos países, la capacidad de las partes involucradas para presionar por fuera del proceso, ya sea por medio de ataques continuos, campañas de desprestigio, formación de coaliciones, y financiamiento estratégico, entre otras acciones, puede condicionar las posiciones de ventaja o desventaja que cada uno adopta en las siguientes rondas de negociación, así como los asuntos a tratar. De igual forma, si ocurre un acontecimiento que afecte a todos por igual, como una posible crisis económica o una invasión extranjera, temas que anteriormente eran prominentes pueden pasar a segundo plano para resolver únicamente los asuntos críticos. En este último caso, las posibles alianzas que se forjen entre las diferentes partes para hacer frente a la amenaza común podrían derivar en cambios significativos en las posiciones de poder para las negociaciones posteriores.

A nivel micro, las características personales de los negociadores pueden tener el efecto de manipular a las otras partes a pesar de que en la realidad no exista sustento de poder. Por ejemplo, si B está en desventaja con respecto a A, y A tiene la capacidad para sancionar a B, las características personales de B podrían intimidar a A o dar la apariencia de que acciones coercitivas contra B podrían resultar más costosas para A de lo deseado. En esta situación, A podría optar por una táctica de negociación más amigable, buscando ofrecer recompensas en vez de amenazar con castigos. De igual manera, si los negociadores de B se comportan con confianza y astucia, pueden enfocar los temas de la agenda en los

momentos deseados y disminuir el enfoque de otros temas, generando así una ventaja implícita.

3.6. Elementos de poder

En el estudio del poder, disiente de la afirmación de que el poder debe entenderse como algo intrínseco al aparato del Estado, el cual dependería de un modo de producción que sería su infraestructura. Por el contrario, destaca que el poder no es una mera subestructura, es decir, toda economía supone unos mecanismos de poder intrínsecos a ella, a pesar de que es posible hallar correspondencias en cierto sentido estrictas, entre un modo de producción que esgrime algunas necesidades y un conjunto de mecanismos que se ofrecen como solución. Ante el axioma según el cual el poder actúa por medio de mecanismos de represión e ideología, manifiesta que ambas no son más que estrategias extremas del poder que en modo alguno se contenta con excluir o impedir, o hacer creer y ocultar. En cambio, sostiene que “el poder produce a través de una transformación técnica de los individuos; el poder produce lo real” (Foucault, 2001).

Foucault intenta romper una complicidad de la ley con el Estado y, en tal sentido, habla de entender la ley no como algo que demarca los dominios de la legalidad-ilegalidad, sino como un procedimiento por medio del cual ilegalismos que dicha ley permite, tolera o inventa como privilegios de clase; tal sentido postula que “las leyes están hechas por unos y que se imponen a los demás” (Foucault, 2001). Considera que en el odio que el pueblo siente por la justicia, los jueces, tribunales y prisiones, se observa la aspiración de tener una justicia mejor y más equitativa. La lucha antijudicial, expresa Foucault, es una lucha contra el poder y no contra las injusticias de la justicia. Esto explica que cuando aparecen motines, rebeliones, el aparato judicial ha sido la diana sobre la cual se disparan los dardos, al igual que el aparato fiscal, el ejército y otras formas de poder.

En este sentido, observamos que el poder tiene un gran espacio donde se pone de manifiesto. Así tenemos que las distintas y múltiples formas de represión, se globalizan desde la óptica del poder; vemos como la represión está presente en las escuelas, en las universidades en las cuales los profesores muchas veces intentan imponer pautas o modos de interpretar la realidad bajo una coacción, soslayando la percepción o formas de interpretación de los estudiantes, limitando así la creatividad de éstos. En otras ocasiones, tratan de convertirlos en repetidores del discurso del profesor “tirano”, que fue formado bajo patrones de memorización y enciclopedismo. La represión también está presente en las fábricas, en los cuarteles y en las prisiones. Foucault está convencido de que “en todo lugar donde hay poder, el poder se ejerce. Nadie es su dueño o poseedor, sin embargo sabemos que se ejerce en determinada dirección; no sabemos quién lo tiene pero sí sabemos quién no lo tiene” (Foucault, 1999).

3.6. Diferentes ámbitos del poder

Todos los actores sociales que participan de esa relación - En otras palabras, una relación de poder social se articula como la resultante dialéctica de las dinámicas de poder de sus actores sociales. De acuerdo con Consuelo Márquez-Padilla (2011), en términos generales, los actos de poder social dan origen a tres formas de relación: la cooperación, el conflicto y la asociación. Las tres nacen del poder social, pero existen notables diferencias entre ellas. Es importante subrayar, en contra de una creencia muy generalizada, que el ejercicio del poder social no conduce siempre a una relación de conflicto, y mucho menos a una situación de conflicto violento. Las relaciones de cooperación o asociación son también posibles gracias a la existencia de distintos grupos capaces de ejercer su poder con el fin de colaborar o asociarse con otras colectividades.

Márquez-Padilla también habla de los ámbitos del poder social. El poder de una sociedad puede ejercerse, y habitualmente se ejerce, en dos contextos diferentes: el nacional o el

internacional. La existencia de diferencias en cuanto a las causas, formas y efectos del ejercicio del poder social, en cada una de estas esferas, no permite presumir una desconexión entre ellas. Ni tan siquiera cuando abordamos el estudio de esa parte del poder social constituida por el poder del Estado. Entre estos dos ámbitos de ejercicio del poder social existen recíprocas influencias y condicionamientos. En efecto, el poder ejercido en el seno de una sociedad constituye la base indispensable para que pueda organizar y movilizar sus capacidades en orden a ejecutar sus actos de poder respecto de otras sociedades, es decir, para proyectar su poder en el contexto internacional. De modo semejante, la evolución en las relaciones internacionales de poder provocará modificaciones en los medios y actos de poder, desarrollados en el ámbito interno (nacional) de esa sociedad. Las sociedades, al igual que los individuos, han ido trascendiendo históricamente sus localismos y su aislamiento. En la medida en que han evolucionado y se han intensificado las relaciones entre las distintas sociedades, el ámbito internacional de ejercicio del poder social ha experimentado una progresiva ampliación, aumentando su importancia e influencia sobre el ámbito nacional. Esta es una de las razones por las que cada vez resulta más difícil disociar la política exterior y la política interior de los Estados.

3.7. El poder como elemento de cambio social

El poder en sus diferentes ámbitos es clave para la continuidad de los sistemas sociales, así como para su eventual cambio. De acuerdo con Mulgan, Tucker, Ali y Sanders (2007), existen cuatro factores circunstanciales que permiten la continuidad de los sistemas sociales: eficiencia, mentes, intereses y relaciones. Cuando estos elementos funcionan bien y producen los resultados esperados, se puede decir que están fortalecidos y el poder es el elemento que los mantiene alineados. A su vez, cuando los sistemas sociales dejan de producir los resultados deseados, se van generando choques de intereses, desarticulación de relaciones y van cambiando los paradigmas de las personas y grupos, lo

cual va generando nuevas áreas para el conflicto social. Sin embargo, debido la inercia de los mismos sistemas sociales, el poder requerido para lograr un cambio en el sistema será mayor al requerido para mantenerlo.

El cambio en los sistemas sociales se produce cuando estos cuatro elementos circunstanciales sufren cambios en sí mismos. Por ejemplo, los sistemas se vuelven menos óptimos y menos exitosos al proporcionar bienes y servicios. Conforme se acumulan sus problemas, la crisis puede sentirse en múltiples niveles: las compañías perciben menos ganancias; hay crisis fiscales o de legitimidad del Estado; hay estrés que sienten millones de personas al sentir que sus normas y valores ya no son compatibles con la realidad. Relaciones personales que habían perdurado y que mantenían los componentes del sistema en su lugar empiezan a sentir tensiones, dado que algunos empiezan a apoyar las ideas de cambio, otros buscan adaptarse a las circunstancias y otros buscan resistir y mantener el statu quo. Los modelos mentales empiezan a cambiar. Los intelectuales, los activistas, los emprendedores los políticos, los “problemáticos” y otros actores alzan su voz y denuncian las condiciones presentes y promueven diferentes visiones del futuro – un futuro que ya no está sujeto al sistema actual ni a sus valores. Usan un tono característico, destinado a alterar, a amplificar la disonancia y las tensiones. Finalmente, se generan intereses crecientes, particularmente aquellos que estaban marginados, que aprovechan la crisis en el sistema para ganar mayor prominencia y voz pública. Los críticos y su mensaje se vuelven más visibles: los jóvenes, los enojados, los excluidos, etc... empiezan a desafiar a los líderes del sistema y a los más beneficiados por él.

¿Cómo termina efectuándose el cambio social? Sidney Tarrow (1997) señala que cuando los movimientos sociales se acumulan en ciclos de protesta generalizada, las reivindicaciones se amplían y las élites quedan acorraladas de tal manera que no tienen opción más que incorporar cambios profundos a la agenda. Asimismo, indica que hay dos características del poder de aquellos que buscan un cambio que son esenciales para el

éxito: el poder de desafío de los grupos opositores al statu quo y su capacidad para ser disruptivos a nivel de funcionamiento sistémico, desarticulación de alianzas y cambio de paradigmas de otros grupos.

3.8. Conclusiones

El poder tiene múltiples formas y es un concepto que se ha estudiado a lo largo del tiempo, ya sea de manera explícita o implícita, al hablar de la forma en que se han organizado políticamente las sociedades. En este capítulo se ha visto que el poder tiene varias dimensiones, desde las más coercitivas y que afectan de manera directa a los sujetos sobre los cuales se ejerce, hasta las más sublimes, que tienen que ver con las instituciones regidoras y los paradigmas imperantes en un espacio y tiempo determinados.

A nivel general, se ha visto que el poder tiene diferentes aproximaciones, las cuales se engloban en su entendimiento como un recurso y su entendimiento como efecto de una relación. De igual forma, se puede deducir que una característica general del poder, obtenida del análisis de las múltiples definiciones que existen sobre el concepto, *es tener las capacidades para perseguir y alcanzar las metas propias y provocar que otros actores hagan lo que uno desea, o evitar que cometan ciertas acciones que uno considera indeseables*. Por ello, entender al poder de manera multidimensional expande los horizontes y clarifica potenciales vías en que uno puede ejercerlo.

Los ciudadanos vivimos inmersos en una sociedad, una sociedad cambiante que nos remite a mirar a las relaciones entre los individuos y los de estos frente al Estado, este ente que se encuentra inmerso de diferentes maneras como comunismo, capitalismo y monarquías constitucionales, pero en todas las sociedades en el mundo nos da paso al análisis comparado entre los países. Incluso haciendo este análisis de manera superficial,

uno puede encontrar las diferentes configuraciones del poder político y dónde se concentra el poder según los tipos de sociedades: en el ámbito económico, en el institucional, en el teológico, en los movimientos sociales, etc... El análisis comparativo resulta trascendente cuando realizamos alguna investigación, a lo cual nos brinda más herramientas para involucrar más elementos al estudio. También abre las puertas al siguiente planteamiento: que la importancia del estudio del poder en una negociación política es salvaguardar los derechos de los ciudadanos. Esto es así porque el Estado cuenta con facultades superiores a los de cualquier grupo de presión. Por tanto, para llevar a cabo una efectiva negociación política se debe profundizar en el estudio del poder de cada uno de los actores que intervienen en la misma. Tal panorama, derivado de una mirada al ámbito internacional y a los actores involucrados generalmente en una negociación, permite visualizar que el poder se ejerce de maneras distintas y es un concepto relacional y básico para entender cómo se desenvuelven las negociaciones políticas y la victoria de unos sobre otros.

El Estado, los ciudadanos, los medios de comunicación y los grupos de presión son los principales actores que intervienen directa o indirectamente en una negociación política. Todos ellos ejercen alguna clase de poder en el desarrollo de cualquier negociación y tienen relación directa o indirecta con el resultado de la misma. Por ello, son los actores cuyas características deben ser analizadas de manera más detallada para obtener resultados más eficaces en una negociación política.

CAPÍTULO IV-. EL ESTADO

4.1. Introducción

El Estado es un ente que desde la antigüedad ha sido parte de la estructura en la sociedad, es por ello que el estudio del mismo se ha dado a lo largo de la historia es de suma importancia para esta investigación el concepto de Estado derivado que la interacción de los actores de esta investigación están inmersos en él, sin embargo se realiza el estudio del mismo a través del Estado, esto es que el Estado es el todo de nuestra investigación donde los actores interactúan entre sí, pero a su vez es analizado desde los representantes como un actor más dentro del proceso de negociación política y esto es con el fin de determinar: en primer lugar las características que existen en el proceso de negociación y en segundo lugar si este actor tiene mayor participación en este proceso.

Recordemos que el Estado se representa a través de nuestros gobernantes los cuales tienen la obligación de salvaguardar los derechos de los ciudadanos toda atribución, ejercicio o mandato está estipulado en primer lugar en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y en las leyes específicas para cada una de las materias.

En este capítulo delimitaremos el concepto de Estado revisaremos el deber ser del Estado, las actividades que realizan o dejan de hacer los representantes del Estado para salvaguardar los intereses de los ciudadanos.

4.2. Concepto de Estado a través de la historia: principales aportaciones

Aunque el Estado como institución de organización política es un fenómeno cuya expresión contemporánea tiene su origen hacia finales del Renacimiento, y por lo tanto no era un concepto como tal en periodos históricos previos, se puede trazar su historia hasta la Antigua Grecia. En esa época, reflexiones en torno a la naturaleza de la organización política de las sociedades daban algunas descripciones y prescripciones que son importantes para entender la naturaleza y características actuales del Estado, principalmente a las características que tienen que ver con el poder.

Como parte de su pensamiento teleológico, para Aristóteles el Estado tenía un fin y una naturaleza ética, mencionando que esta misma naturaleza definiría quiénes serían sus miembros y cómo deberían de vivir. El Estado para Aristóteles no tenía la complejidad del Estado moderno, sino que estaba circunscrito en una lógica de las Ciudades-Estado del periodo. Uno de los temas que le preocupaba era las formas de gobierno que una Ciudad-Estado adoptaría, clasificándolas en formas puras (monarquía, aristocracia y política), y formas impuras (tiranía, oligarquía y demagogia/democracia). Reconociendo el poder que los recursos económicos y las propiedades le daban a las minorías, Aristóteles señaló que las formas de gobierno de las minorías y las de las mayorías operaban bajo principios diferentes. En el caso de las primeras, se privilegiaba el derecho de propiedad, mientras que en las segundas se privilegiaba el bien común. Bajo esta consideración, y como parte de su postura filosófica de buscar un “punto medio”, la recomendación de Aristóteles era buscar un balance que defendiera los derechos de la propiedad al mismo tiempo que se orientaba a la búsqueda del bien común. Basándonos en los escritos de Aristóteles, él se decantó por la monarquía como la mejor forma de organizar el Estado, pero duda de su aplicabilidad práctica. Por ello, en cuestiones prácticas, su propuesta fue la *Politeia* o el gobierno mixto, mencionando que, si los grupos aristócratas tienen incentivos para entrar al ejercicio de gobernanza, en igual medida que las mayorías, se dará un gobierno mixto que funcione adecuadamente.

Como parte de su estudio de la política y de las formas de gobierno, se puede observar una minuciosidad en el análisis hecho por Aristóteles al hacer distinciones entre lo que es el Estado ideal (una monarquía sujeta al Derecho), y el Estado real (basado en los principios de gobierno mixto). Por ello también distingue entre la ley que da estructura política a la comunidad de hombres (es decir, una Constitución) y la estructura política real que emana de las dinámicas económicas y sociales de la ciudad-estado en cuestión. Aristóteles señala que, aunque la estructura que da forma al Estado sea óptima, con una adecuada distribución del poder basada en el establecimiento de cargos y de la autoridad soberana, la estructura social y económica no permitirá el adecuado funcionamiento de la comunidad política si hay demasiadas desigualdades y conflictos entre diferentes sectores de la sociedad. Bajo estas consideraciones, Aristóteles llega a la siguiente conclusión: no hay una forma de organizar la comunidad política que sea óptima en todos los casos, sino que el estadista debe identificar cuál de estos sistemas de gobierno es mejor para las condiciones de su estado particular, asegurándose que esta estructura legal sea efectivamente practicable y que asegure la estabilidad.

Para la mayoría de las ciudades-estado de su época que Aristóteles pudo observar, el filósofo griego emitió unas recomendaciones con base en la generalidad de sus observaciones. Reconociendo que la mayoría tenían una constitución económica y social con la riqueza y poder concentrados en grupos pequeños y con una mayoría poblacional sin grandes derechos de propiedad ni tanta influencia política, Aristóteles indicó que una base para asegurar el adecuado funcionamiento de un gobierno mixto es reducir esta disparidad al construir una sólida clase media, la cual era visualizada por Aristóteles como el equilibrio entre calidad y cantidad. En este sentido, el rasgo que definiría a un Estado funcional sería una cualificación moderada basada en la propiedad como sustituto de la virtud.

De la filosofía política griega, y particularmente de Aristóteles, la idea del imperio de la ley como pilar para el buen gobierno y un buen funcionamiento del Estado se trasladó al Imperio Romano. Para entonces, se pensaba que, aunque hombres no son iguales, sí deben tener un “mínimo de derechos” reconocidos por la ley. Aquí es donde viene el peso de la ley y los hombres defendidos por el derecho romano, puesto que instituciones como la esclavitud estaban en un nivel subordinado al derecho natural: todos los hombres, inclusive los esclavos, tienen estos derechos mínimos. Otro pilar clave para el Imperio Romano sería la idea de la justicia como norma rectora para los estados constituyentes del imperio, pero la aproximación a la justicia que se daría en este entorno no sería la visión ética de la teoría aristotélica, sino una visión jurídica e institucional.

La visión del gobierno mixto de Aristóteles como recomendación general para un buen Estado fue adoptada en el sistema político romano por Marco Tulio Cicerón, quien en su obra *De Re Pública* dio a la doctrina estoica del derecho natural su formulación universal . Aunque no planteó ideas originales, sí las expuso de tal forma que permitió su difusión en el mundo occidental al exponerlas en latín. Los planteamientos de Cicerón concebían al Estado y al gobierno como fines morales que valorizaban la virtud romana del servicio público con inspiración del estoicismo griego. Su objetivo político era concreto: proteger la república romana y sus instituciones, por lo cual la ley, el respeto a la misma y la búsqueda de una forma mixta de gobierno tomaron un enfoque prominente en su obra. Cicerón concedía la existencia de un derecho natural al cual se puede acceder por medio de la “Recta Razón”, y este derecho natural es constante y eterno, pues proviene de Dios y se manifiesta en la naturaleza racional y social del hombre. Con base en este derecho natural, los hombres son iguales en cuanto a que poseen razón y conocimiento de lo justo e injusto, pero no son iguales en inteligencia ni en riqueza.

Para Cicerón, entonces, el reconocimiento mutuo de derechos es la razón del estado “comunidad moral” a la que se accede mediante la recta razón. El Estado es la *res pública*,

la cosa del pueblo, aunque no implica un principio de representación dado que, en teoría, todo órgano de gobierno representaría al pueblo. El Estado es un cuerpo que pertenece a los ciudadanos vistos como una entidad, no como la suma de muchas personas. De ello deriva que la noción de igualdad es una exigencia moral más que un hecho, la cual está basada en la ley. Para Cicerón, el factor que asegura que la igualdad emane de la ley es el hecho de que haya un sistema que proteja las igualdades, y que este sistema existiera vuelve autoevidente que estas igualdades surjan del derecho natural. En otras palabras, la igualdad es causa y efecto del sistema: porque los hombres son iguales según el derecho natural, en el Estado se generan sistemas que aseguren la protección de la condición de igualdad, y el instrumento que garantiza esta protección es el sistema legal. Es importante resaltar que esta concepción ciceroniana del Estado tiene la implicación de que éste existe para dar ayuda mutua y gobierno justo, atribuciones que luego derivarán en visualizar al Estado como árbitro en conflictos y base de protección social.

Cuando el Imperio Romano adoptó el cristianismo como religión oficial en el siglo IV con Constantino, se pasó a entender al Estado como una institución humana suprema, solo por debajo del reino de Dios. La autoridad en el Estado ya no derivaría del pueblo ni de su consentimiento, como se visualizaba anteriormente, sino que el gobernante era un ministro de Dios designado por autoridad divina. La justicia también tenía un papel central en la concepción del Estado durante el cristianismo, pero se sustentaba en la doctrina cristiana: de acuerdo con San Agustín, la justicia es el amor de servir únicamente a Dios, quien gobernará todo lo demás. La dualidad entre el poder terrenal y el poder divino también impacta la dualidad en la justicia: El Estado ideal es el reino de Dios, eterno y perfecto regido con justicia, pero como no hay ninguno así en la Tierra, los Estados reales solo son intentos imperfectos de duplicar el reino de Dios. Por ello, cada reino aquí en la Tierra solo es justo con relación a otro, pero todos tienen grados de injusticia en su interior.

Los Estados políticos reales, aunque fuesen imperfectos, cumplían con un propósito divino desde la perspectiva agustiniana. Cuando menos, se mantenía un orden con el cual podían existir las comunidades humanas. Como versiones imperfectas del Estado divino, el Estado terrenal era un regalo en la producción de justicia imperfecta: el orden se mantiene cuando los gobernantes evitan que los hombres con malas intenciones actúen por medio de inspirar miedo al castigo. A pesar de que en el reino divino Dios se encargará de castigar a los hombres malos, la teoría agustiniana veía al Estado como una manera de administrar castigos y recompensas de manera más inmediata. Los gobernantes tenían un poder casi ilimitado, con la posibilidad de establecer cualquier ley y decreto que les ayudara a gobernar con justicia siempre y cuando no contradijera las leyes divinas.

La aparición del concepto Estado se aproximaría a su entendimiento actual en un contexto de lucha social. En Europa a mediados del siglo XVII, se presentaban en todas las naciones gobiernos constituidos como monarquías absolutistas, existía un rey cuyo mandato era explicado desde la teología a los Dioses, esto es que los reyes solo debían rendir cuenta a Dios. La actividad administrativa era hecha por los miembros de la nobleza y ellos les atribuían todas sus actividades a los reyes, asimismo la producción de cultivos era exclusiva para el consumo de la nobleza y pagar los tributos al señor.

Nicolás Maquiavelo en su obra “El Príncipe” (Maquiavelo , 1999), usa por primera vez la palabra Estado para referirse a las tiranías, principados y reinados que en esa época se encontraba dividida en Europa. Varios autores mencionan que es la primera vez que aparece el concepto Estado, al menos el que se tiene con mayor delimitación y que es reconocible con las formas actuales de los Estados. El poder se manifestaría en un solo hombre, el Príncipe, quien también tendría los poderes de un Legislador omnipotente, el cual crearía el gobierno y las leyes, pero a su vez está fuera del alcance del sistema legal creado por él y de la moralidad, porque los criterios de valoración para tal gobernante serían los del éxito político, no los de conducta moral.

Haciendo una observación generalizada, Maquiavelo indaga en las cuestiones que facilitan la construcción de un Estado y que conducen a, u obstaculizan el, mantenimiento del poder. Señala en sus escritos que la conservación del Estado depende de la excelencia de las leyes, pues éstas son la fuente de virtud cívica de los ciudadanos. Con respecto a la organización, sostiene que el gobierno es más estable cuando participa la mayoría y prefieren la elección a la herencia. Asimismo, piensa que los intereses de la monarquía y de la clase media son antagónicos a los de la nobleza (clase que tiene su origen en el comercio y la industria), lo cual generaría conflictos internos. Si bien para la resolución de estos el gobernante tendría que actuar con astucia y con una adecuada administración del temor y la crueldad, también requeriría de un ejército para prevenir y enfrentar amenazas provenientes del exterior. Este último elemento, un ejército nacional, era uno de los pilares fundamentales del Estado, especificando que sólo con ellos se puede generar lealtad y convicción, mientras que con otros cuerpos, como las organizaciones de mercenarios y tropas auxiliares, pueden fracasar en repeler a amenazas externas y podrían en sí mismos constituir una amenaza para la integridad del Estado en un futuro.

Aunque en *El Príncipe* Maquiavelo haga recomendaciones para obtener y conservar el poder en un principado por el contexto histórico en el que vivía, no es difícil pensar que las mismas observaciones y recomendaciones aplican para la concepción de Estado que emana de él. Identifica que las bases para mantener un principado son las buenas leyes y las buenas armas, y se cuestiona cuál es la más efectiva para este propósito. Aunque ambas sirven, Maquiavelo observa que las leyes resultan más efectivas para el gobierno interno, mientras que la vía militar resulta más efectiva para obtener el poder de otros principados, para la defensa del propio y para tener un sustento con el cual mantener el orden interno.

Central para Maquiavelo son las características del Príncipe para mantener el principado. La importancia de estas características es que yacen únicamente en la personalidad del gobernante, sino también en el poder institucional que maneja. Maquiavelo recomienda la siguiente configuración de características:

- Ser avaro. La lógica detrás de esto es que ser generoso produce oposiciones al Príncipe por enemistades que ya existen entre los actores con influencia interna, y los recursos del principado no son ilimitados como para satisfacer las necesidades de cada uno de ellos.
- Ser cruel y administrar la clemencia. La lógica que opera aquí es que la crueldad sirve para generar estabilidad social, pero la clemencia servirá para demostrar que el Príncipe no es un monstruo que disfrute de la crueldad. La manera en que se administrarán la crueldad y la clemencia deberán basarse en las leyes y también en los aparatos de seguridad y de sanción.
- Ser más temido que amado. Derivada de la recomendación anterior, se deduce que el miedo causa parálisis que evita rebeliones contra el Príncipe, mientras que un principado sostenido en el amor es vulnerable al cambio de voluntad de los hombres.
- Ser temido pero no odiado. Debido a que el Príncipe tiene capacidad total y todos los medios a su disposición, podría encontrarse en la posición de abusar trivialmente de su posición en detrimento de sus gobernados. Sin embargo, esto puede generar odio en su contra, lo que causaría rebeliones e inestabilidad. Por ello, el gobernante debe abstenerse de meterse con los bienes y de las mujeres de los súbditos, así como de usar arbitrariamente la crueldad.

Aunque Maquiavelo no generaría una teoría del Estado absolutista, sus postulados sobre cómo obtener y conservar el poder en un principado sí tendrían sus reflejos en varios pensadores posteriores, como Jean Bodin y Thomas Hobbes.

Bodin es el primero que da un paso en dar características como tal a lo que sería un Estado Moderno, siendo el que acuñó el término de soberanía. Para él, la República es el Estado, entendido como comunidad política pero no como la forma de organizar el gobierno. En este sentido, para Bodin la representatividad no tiene un papel constitutivo, sino que es un rasgo prescindible.

Para Bodin, una República (el Estado) es el recto gobierno de varias familias que se organizan en comunidad política conforme a valores morales y de razón. Esta comunidad política encuentra su fin en la realización de los mismos. Si bien Bodin no deja claros varios aspectos que tienen que ver con el surgimiento y la constitución de un Estado, tales como las razones de obediencia de los súbditos ni qué proceso ocurría para pasar de una agrupación de familias a un Estado, sí integra en su visión un elemento clave que hasta la fecha sigue siendo constitutivo del concepto de Estado tanto en teoría como en la práctica, y es básico para disciplinas como las Relaciones Internacionales – La Soberanía.

La Soberanía en el pensamiento de Bodin tiene un poder constitutivo para el Estado porque no puede existir un estado bien ordenado sin poder soberano – la soberanía es el factor que une, aglutina, coagula a los demás elementos del Estado y los hace una República. Este factor también es el que justifica la relación de mando-obediencia para el gobernante y sus súbditos, pues esta obediencia es la que convierte en ciudadanos a los habitantes del Estado. Bodin le da tres características esenciales a la soberanía: es perpetua, absoluta e indivisible. La primera característica se debe a que la soberanía es vitalicia para los príncipes, y no se puede subvertir la cadena de sucesión ni la de mando. El carácter absoluto se debe a que para que un rey verdaderamente sea soberano, él puede justificar toda acción porque está fuera de la estructura legal y no está sujeto a ningún otro mando. Finalmente, se dice indivisible porque compartir la soberanía sería una disolución del poder, y no está sometida a ninguna ley excepto la ley divina.

Aunque no detallaban de manera conceptual a la Soberanía, hubo figuras prominentes del siglo XVI que se guiarían por una línea similar a la de Bodin. Jacobo I, en su obra *Trew Law of Free Monarchies*, expuso su pensamiento sobre una monarquía libre, lo cual implicaba un gobierno independiente del poder coercitivo de príncipes extranjeros y de fuerzas políticas fácticas dentro del reino. Al respecto, él mencionó que los reyes – equivalentes al soberano expuesto por Bodin – eran imágenes vivas de Dios sobre la Tierra, y que la

monarquía de los mismos era la cosa suprema de Dios en la Tierra (Jacobo I, en Sabine, 2011).

Si Bodin proponía un gobernante soberano con poder ilimitado manifiesto en el concepto de soberanía, Thomas Hobbes llevaría esto un paso más allá al crear una fundamentación de la teoría del absolutismo y darle forma al Estado mediante la metáfora del Leviatán. Para entender las razones de por qué el Estado debía tener estas características para Hobbes, es necesario describir el contexto en el que Hobbes escribe su obra. Este contexto es uno de guerras civiles en Europa, las cuales enfrentan a grupos monárquicos contra grupos parlamentarios, presenciando la etapa más violenta de la Guerra Civil Inglesa y la violencia del periodo de Cromwell. La intención de Hobbes al escribir *El Leviatán* es favorecer a la monarquía, pues el número de muertes bajo el gobierno de Cromwell volvía insostenible la forma de gobierno. Hobbes veía en la monarquía la única solución para la estabilidad política. La inquietud de Hobbes es la seguridad, y en eso se basa *el Leviatán*.

Para Hobbes la principal de sus obras de teoría política es *El Leviatán*. En la visión de Hobbes permea un pesimismo antropológico, pues su visión del Estado de la Naturaleza es la justificación para su teoría del Estado y el poder absoluto que en él descansa. El autor explica que los hombres se distinguen de los otros animales por la razón, y tienen una aversión al mal, lo cual produce temor y egoísmo. Al estar en convivencia con otros hombres, todos se vuelven competidores y posibles amenazas en el Estado de la Naturaleza. Esto Hobbes lo representa al decir que “El hombre es el lobo del hombre”. El resultado de tantos hombres compitiendo en el Estado de la Naturaleza es la guerra perpetua, lo cual generaría una inmensa inseguridad.

Ante las injusticias que sucedían durante la convivencia en el Estado de la Naturaleza (Hobbes, 2001), Hobbes señala que los hombres se reunieron para convenir en un pacto

social una serie de principios que la generalidad aceptó y en consecuencia sirvió para regir a la universalidad de la población. El fundamento de estos principios es que el hombre está inclinado a la paz debido al temor, pero en el Estado de la Naturaleza esta paz no puede existir. Para que existiera la paz, resultaba necesario un poder absoluto e irresistible que lo limite, y la única forma de que este poder se materializara sería en El Leviatán – El Estado. El Estado se construye a través de un pacto (uno solo) voluntario para salir del estado de naturaleza, de la situación de barbarie, y llegar a la paz. Este pacto combina el sometimiento a cambio de protección: Todos están dispuestos a pactar para protegerse. Por ello el Estado tiene un poder casi ilimitado, y la sociedad política resultante deriva de un cálculo voluntario como consecuencia del miedo a la inseguridad natural. El pacto implica renunciar al derecho natural y la voluntad individual, y se va a sustituir por la voluntad única del Estado.

Con Hobbes, el Estado se le deja de dar una explicación desde el ámbito teológico y se concibe a la población como un elemento que en un primer momento tiene la posibilidad de determinar e imponer al gobernante lleve las riendas de una sociedad llevando al concepto de Estado justo. El Estado no está obligado al pacto, sino que es externo al mismo. Esto conlleva que el Estado tenga una soberanía con las mismas características que la de Bodin: absoluta e indivisible.

Las características del Estado empiezan a explorarse con mayor detalle por Hobbes, quien deja ver a través de su descripción del Leviatán que su preferencia de forma de gobierno es la monarquía. El filósofo inglés indica que el interés del soberano coincide con el interés público. Con la renuncia al derecho natural (la libertad de juicio sobre el bien y el mal) la transmisión de la soberanía es total (en contra de las formas buenas y malas de gobierno), y queda únicamente en el soberano. A su vez, el soberano es ley y no puede estar sujeto a ella. Toda ley que emane del soberano es justa porque no se contrasta con el derecho natural, sino porque emana de la autoridad. En este sentido, la visión de Derecho que

maneja Hobbes en *El Leviatán* es positivista. Otras características del Estado en Hobbes es que cualquier práctica religiosa debía estar siempre subordinada a la voluntad soberana, y la propiedad privada no existe en sí, sino que es voluntad del soberano otorgarla.

A diferencia de Bodin, donde el poder estaba limitado por las leyes de sucesión y el derecho divino, Hobbes elimina todo obstáculo al poder absoluto del Leviatán salvo por una cuestión: la provisión de seguridad. El Estado tiene la obligación de proporcionar seguridad a sus miembros, tanto de sí mismos como de amenazas exteriores, porque sobre este fundamento es que se llevó a cabo el pacto: la libertad a cambio de la seguridad. Si el Estado no puede asegurar la protección se acepta el derecho a la resistencia.

Para John Locke, el Estado se refiere a la naturaleza del hombre de forma distinta, lo hace siguiendo a Aristóteles, como un animal político (Locke, 1991). El Estado de la Naturaleza es un estado de libertad e igualdad regulado por la razón. Implica un cuerpo de derechos individuales innatos e inviolables incluso en estas condiciones: vida, libertad y propiedad. El Estado de la Naturaleza en Locke no es tan hostil como el de Hobbes – dado que el hombre está regulado por la razón, comprende la necesidad de una conducta moderada con respecto a los derechos de los demás. Pero existen casos en que los hombres se extralimitarán y dañarán al otro, así como los afectados terminarán ejerciendo un castigo hacia sus agresores. Es allí donde Locke señala los inconvenientes del Estado de la Naturaleza: hay una falta de leyes establecidas por consentimiento común que puedan asegurar la equidad de los hombres, lo que convierte a cada hombre en juez de su propia causa.

Por esta razón, el hombre “libre” y por consentimiento sale del Estado de Naturaleza. Esta acción voluntaria e intencional es lo que hace al gobierno legítimo. A diferencia de Hobbes, Locke deja ver que esta legitimidad en ningún caso aplica para un gobierno

absoluto, que por sus facultades ilimitadas, nunca sería mejor que vivir en el Estado de Naturaleza, puesto que en un Estado como el Leviatán de Hobbes no se respetarían los derechos que sí provienen de prácticas naturales previas al pacto.

Al momento de formar un el pacto social que daría creación al Estado, en el pensamiento de Locke se infiere un doble pacto: un primero para formar la sociedad, y posteriormente un segundo para formar el gobierno. Jamás la sociedad regresará al Estado de Naturaleza si ocurriera un acontecimiento que derive en la disolución del gobierno. Aquí es donde el concepto de soberanía regresa como un elemento del Estado: La soberanía queda en el primer pacto, residiendo en la sociedad, mas no en el gobierno. Al hacer el primer pacto, uno forma la sociedad civil – es decir, los ciudadanos del Estado. En este sentido, la soberanía sigue siendo absoluta e indivisible, solo que quien detenta el poder con Locke ya no es el monarca, sino que el soberano es la sociedad civil.

En contraste con Hobbes, para quien el monarca estaba fuera del pacto, Locke afirma que el pacto del Estado es bilateral y se aplica tanto a los ciudadanos como a los legisladores y al rey, quien es ciudadano como los demás. Lo trascendente de Locke es que plantea el derecho y la obligación que yace en la población para provocar la revolución cuando el gobierno actúa de forma contraria a la confianza que en él se ha depositado. Con esto el Estado deja de ser considerado como un dogma religioso para conducir a un estado de evolucionado, dejando atrás tabúes religiosos o creencias arraigadas sobre el mismo.

Para Montesquieu, quien tuvo la oportunidad de observar que el sistema parlamentarista, un Estado con división de poderes es el mejor garante de los derechos de la población ante el absolutismo. Plantea que el Estado era una organización social, pero esta no provenía de la firma de algún pacto o contrato, más bien de la convivencia de ciertos principios fundamentales e inviolables, previstos en el orden de una Constitución (Montesquieu, 2005). Por lo tanto el Estado se crea para la obtención y la garantía de la

libertad de los ciudadanos, libertad que debería ser entendida en todos los aspectos, y el poder que es sólo uno de los elementos del Estado se encuentra impedido para someter forzosamente a la población. Sin embargo, es a partir de este pensamiento que se comenzaron a considerar a cada uno de los elementos del Estado: el territorio, la población y la soberanía.

De estos conceptos, el territorio es un espacio en el tiempo donde interactúan varias personas dentro de un espacio determinado. Este es el sitio donde comienza el conflicto, ya que en nuestro caso de estudio cuanto poder tiene dicho territorio, la población o los ciudadanos, son la estructura más importante dentro del Estado están inmersos todos los actores con la bandera de ciudadanos, pero unos tienen más poder que otros y es ahí donde se ejerce el poder de los ciudadanos que eligen gobernar el territorio determinado. En cuanto a la soberanía, y es aquí que nos remontamos a realmente a pensar si vivimos en la actualidad en un Estado soberano, que despega los intereses políticos de los particulares e incluso de nuestros gobernantes. Para Kant, el soberano de los Estados es el pueblo, y la expresión de esta idea se cristaliza en el proceso legislativo a partir del cual se tutelan los derechos y las libertades individuales (Kant, 1981). Para este autor el origen del Estado también se encuentra en el contrato social, y la finalidad del Estado se sostiene a partir del reconocimiento y del respeto de los derechos individuales.

Uno de los exponentes que considero que en la concepción del Estado favoreció el desarrollo científico y tecnológico, que son las principales causas de la perversión e infelicidad humana, fue Rousseau. Él expone que el hombre debió darse en circunstancias naturales, primitivas y felices (Rousseau, 2014), en las cuales los humanos vivían en una verdadera libertad. Asimismo, consideró que el avance científico y tecnológico sólo favoreció la esclavitud del hombre y el surgimiento de mayores deferencias entre los miembros de la sociedad. Para Rousseau, hay un contrato- el contrato social – que convierte la libertad natural en libertad desnaturalizada. La desnaturalización es tremendamente positiva en su pensamiento, porque es lo que le saca lo animal del hombre y lo vuelve en un ser social. La libertad política de Rousseau es la de los intereses

generales, porque el individuo se funde en la comunidad. A diferencia de Locke, con Rousseau no se protegen las libertades individuales, sino el interés general. El pacto social que genera al Estado con Rousseau es un consentimiento obligatoriamente unánime, donde un único contrato funda a la sociedad-Estado. En ese contrato, cada uno pone en común su persona bajo la dirección de la voluntad general. Esta voluntad general no es la suma de voluntades particulares sino que es el pueblo tomado como un solo organismo. En el Estado de Rousseau, el hombre es simultáneamente soberano y súbdito, y es legítimo debido a que fue fundado por el consentimiento unánime.

Rousseau contempla al Estado de una forma similar a las ciudades-Estado de los griegos; solo que en este caso, el Estado es dueño de todos los bienes por el contrato social. Esto no implica un despojo de bienes, sino que la propiedad no existe externa a la comunidad política. En este sentido, existen convergencias con el pensamiento de Hobbes. Sin embargo, opuesto a Hobbes y más cercano a Locke es dónde ubica la soberanía – en el pueblo, que es el auténtico soberano. Rousseau le daría características similares a la soberanía, pero con un sentido muy diferente a Bodin y Hobbes. Para Rousseau, la soberanía es inalienable porque no se puede transferir ni representar; es indivisible porque esto disolvería el poder entre facciones de la población; es infalible porque siempre tiende a la utilidad pública; y es absoluta porque tiene un poder absoluto sobre cada miembro de la comunidad política, a pesar de que emane de ellos mismos.

Hegel se delimita a explicar que el hombre se entiende cómo ser social y como tal se regula a sí mismo para lograr la esencia de su naturaleza, que es la libertad. Sí surge el derecho como un principio común a todos los hombres y que es el mismo que da sentido a la existencia del Estado y por lo tanto afirma que nada existe por sobre el Estado excepto lo absoluto que es la libertad del hombre.

Volvemos a destacar a Kelsen porque este se opone a considerar al Estado desde ámbitos sociológicos, políticos, históricos, económicos o cualquier proposición que contamine de contenido ideológico a su definición. Este aprecia que la naturaleza del Estado desde su origen se ha encontrado determinada por la estructura que precisa el contenido de la norma jurídica fundamental del mismo. Esta estructura es la constitución de cada Estado, la cual tiene por contenido el deber ser del propio Estado para continuar los elementos del Estado, son los siguientes:

1. Pueblo: se entenderá al compuesto social de los procesos de asociación en el emplazamiento cultural y superficial, o el factor básico de la sociedad, o una constante universal en el mundo que se caracteriza por las variables históricas. El principal valor del pueblo está en su universalidad. No habrá Estado si no existe el pueblo y viceversa.
2. Poder: lo entendemos como la capacidad o autoridad de dominio, freno y control a los seres humanos, con objeto de limitar su libertad y reglamentar su actividad. Toda sociedad no puede existir sin un poder absolutamente necesario para alcanzar todos sus fines propuestos.
3. Territorio: es el elemento físico de primer orden para que surja y se conserve el Estado, la formación estatal misma supone un territorio; sin la existencia de éste no puede haber Estado.

Siguiendo las corrientes de pensamiento y entrando a la teoría moderna existen dos teorías para explicar la organización social en todos los aspectos, culturales, políticos, de ideología y de cultura y para que pueda existir toda esa organización se necesita armonía social que se entiende que existe tendencia interna dentro de la sociedad que la conduce a reproducirse a sí misma dentro del esquema de elaboración entre sus integrantes, corrigiendo en el lapso del tiempo las necesidades que se presenten.

En la concepción del Estado moderno existen las escuelas teóricas funcionalistas y estructuralistas. La escuela funcionalista basa su análisis en la teoría del orden social; se fundamenta en el funcionamiento armónico de la sociedad, frente a la tendencia de la evolución de la sociedad, tiende a ser un funcionamiento equilibrado y la estructura social funciona a través de las necesidades básicas. Por su parte, la estructuralista plantea que la cohesión de la sociedad solo se puede explicar gracias a una conciencia colectiva que permite la organización. Tal es el caso de la distribución del trabajo, por lo tanto esa conciencia es de todos, asimismo colectivamente existe esa conciencia que se necesita para generar la armonía del Estado.

La teoría del conflicto, se entiende como una tendencia de la sociedad en resolver contradicciones y tensiones tanto externas como internas (Sitnisky, 1985) este comenta que la idea del conflicto se desenvuelve en una dinámica externa, siendo resuelto generalmente por la guerra cuando la sociedad está capacitada para afrontar al gobierno, y esta afirmación tiene su mayor trascendencia en todos los movimientos sociales que ha experimentado la sociedad a lo largo del tiempo, gracias a esos movimientos la sociedad está en constante evolución donde la soberanía que antes mencionamos hace su aparición mediante la expresión de que el pueblo es la verdadera voz que debe imperar en el Estado.

Para Marx y Engels son sostenedores de otra variante de la teoría del conflicto esta se basa en la idea interna del mismo, es la apropiación de los medios de producción por parte de una minoría de la sociedad (Marx, 1973). Aquí vemos un concepto exegético enfocado al poder de unos cuantos, ese poder que la sociedad ha conferido a los representantes de un territorio determinado ejercer la soberanía sobre ellos, y es ahí donde se distorsiona el concepto de Estado.

4.3. El bien común como finalidad del Estado

El ser humano siempre busca el bien personal y el común; bienes de todo tipo, materiales y esa búsqueda constante da paso a la sociedad, esta sociedad que busca en primera instancia en satisfacer sus necesidades básicas, y también para desarrollarse como ciudadanos en sociedad. La sociabilidad no es un capricho, un instinto o una limitación, sino una propiedad que fluye de la naturaleza natural de las personas. Estamos inmersos en ella desde que interactuamos con otras personas dentro de la misma.

Esto nos lleva a hablar de temas religiosos pues es ahí donde parte de los valores de un ciudadano son establecidos mediante costumbres religiosas desde la antigüedad, donde nos muestran a él bien y el mal, en ese concepto es para Santo Tomás dice que "la ley propiamente dicha tiene por objeto primero y principal el orden al bien común", quiere decir que por la ley se ordenan o disponen los individuos a la realización de la comunidad formada por ellos mismos. La ley, ya sea natural o positiva, es un instrumento para la consecución de ese fin, en cuanto que expresa cómo han de disponerse adecuadamente las partes para constituir el todo que es la comunidad. Aunque esto se explorará con mayor profundidad posteriormente, podemos decir que la sociedad no es un agregado de diferentes sujetos o miembros de una comunidad, y no solo se reduce a los bienes particulares de los miembros, sino que el bien común exige que el fin de la sociedad incluya a todas las personas en ella.

Nos debemos de realizar la siguiente pregunta, ¿Cuál es entonces el contenido del bien común político? Dicho contenido sería aquella calidad mínima de la convivencia cuyo respeto y promoción es exigible a ciudadanos y gobernantes. Lógicamente el grado de respeto hacia determinados bienes que normalmente se cifrará en obligaciones de no hacer será mayor que el de exigencia de contribución activa hacia el bien común. Y, en

línea de principio, la responsabilidad de los gobernantes por el bien común será mucho mayor que la de los particulares.

Ahora, ¿pero dónde encontramos formulados estos bienes, de cuyo respeto y promoción depende el bien común? Aquí entran en juego las modernas declaraciones de derechos humanos, reconocidas también en la parte dogmática de la mayoría de las Constituciones, que aunque recogen de modo fragmentario bienes de la personalidad y de la convivencia, al menos concretan algo los elementos constitutivos del bien común político. Entre estos bienes, podríamos destacar: el compromiso de todos, no sólo de los gobernantes, por la defensa de sus conciudadanos, la preocupación por la paz y la seguridad, tanto íntima como extrema; la solicitud por una correcta organización de los poderes del Estado.

4.4. La degradación del concepto de Estado

En este apartado es muy interesante el contexto al que nos queremos referir, la degradación de un Estado está basada en un modelo donde el ente está formado para proveer a los ciudadanos de paz y de las necesidades básicas. Como lo conocimos en el apartado anterior, el ser humano por naturaleza se vincula con el bien común, necesita sentirse protegido, y promover el bien con los demás. Así mismo se mencionó de la necesidad de que los seres humanos estén en constante cambio y ese cambio, que es natural, genera constantes conflictos en la sociedad. Estos conflictos nos hacen denotar las áreas de oportunidad que existen en nuestro entorno y es así como cambiamos desde nuestra forma de pensar y razonar alternativas para la solución del conflicto.

Esos conflictos, al no resolverse oportunamente, generan sensación de incumplimiento por parte del Estado, este incumplimiento genera sentimientos en sentido negativo hacia

el Estado. En consecuencia, el papel que tiene que cumplir se ve mermado, y genera en la sociedad un sentido que degrada el concepto Estado.

El Estado debe cumplir cada una de las demandas de los ciudadanos y solucionar los problemas del entorno. Cuando esto sucede, el concepto real del Estado se ve afectado, lo cual genera su degradación. Esto nos deja una sensación de insatisfacción que se puede percibir en los ciudadanos con respecto a que el Estado no está respondiendo a las necesidades básicas de su entorno, y esa degradación del Estado está generando que éste no sea apto de solucionar hasta un simple problema, como cuando el Estado no está preparado para enfrentar a la ciudadanía o brindarle una mínima seguridad de bienestar, el poder que emana en la constitución.

4.5. El poder y el Estado – algunas características

Las secciones anteriores nos permiten obtener algunas características en cuanto al Estado y su poder, las cuales discutiremos a continuación. Como primer punto a discutir, es que el privilegio del bien común aparece en varias de las manifestaciones históricas que se hacen de la comunidad política del Estado o sus equivalentes. La diferencia está en las concepciones que se tienen del bien común según los periodos históricos, pero se puede obtener que el bien común está ubicado ya sea en el pueblo, o en la definición que los gobernantes den de bien común.

Otro aspecto que aparece, el de territorio, es definitorio porque es lo que permite separar a una comunidad política de otra. Incluso en los tiempos de menor demarcación territorial, como los del Imperio Romano, uno de los objetivos era defender las instituciones romanas de diferentes amenazas. Las demarcaciones se empiezan a

distinguir más a partir de Maquiavelo, quien es muy consciente de las amenazas externas para la conservación del poder, y quien genera una serie de observaciones para reducir la vulnerabilidad ante estas amenazas. Mantener la seguridad de la población, punto clave para la teoría política de Hobbes, es un objetivo vinculado a mantener la integridad territorial y repeler amenazas externas.

El elemento de gobierno aparece como un común denominador de las aproximaciones vistas, aunque la forma que adopta cambia constantemente. Muchos han preferido a las monarquías como las formas de gobierno más adecuadas para garantizar la estabilidad, y no es sino hasta el periodo posterior a la Independencia de Estados Unidos y la Revolución Francesa (el siglo XIX largo empezando aquí) que las democracias han sido vistas como una forma de gobierno con características que facilitan la estabilidad del régimen. Lo que los diferentes autores van incorporando al análisis de las formas de gobierno en el Estado es la necesidad de contar con legitimidad e incluir los diferentes intereses de la sociedad en la forma de gobierno para que no existan conflictos disruptivos. Esto se manifiesta desde Aristóteles, con su idea del gobierno mixto, hasta Maquiavelo, con su advertencia hacia el Príncipe de no meterse con los bienes ni las mujeres de sus súbditos.

De diferentes formas, las aproximaciones exploradas también hacen referencia a las leyes y al aparato legal como componente constitucional del Estado. Lo que mencionan presenta visiones muy diferentes: para algunos las leyes son el fundamento que justifica al Estado como una comunidad con fines de bien común, mientras que para otros son lo que justifica el sometimiento al soberano (ya sea un monarca o el pueblo mismo).

Aunque este aspecto no es abordado con tanto detalle como otros en los elementos del Estado, el pueblo es esencial para la constitución de un Estado, porque de lo contrario, no existirían ni los aparatos administrativos (gobierno) ni manera de ejercer las demarcaciones territoriales. La población puede ser más heterogénea u homogénea, dependiendo de sus valores, su cultura, las normas y prácticas que siguen y los numerosos

intereses que van surgiendo. Por ello, la población en sí puede ser generadora de poder para el Estado, o bien, puede tener conflictos que dificulten la organización y defensa ante otras amenazas.

Con estas características del Estado se debe precisar cómo son elementos de poder y cómo pueden influir en el desarrollo de una negociación. Aunque en el marco de la política internacional el peso de estos elementos en una negociación es más evidente, en la política interna estos factores también influyen pero de una manera distinta. Con respecto al bien común como finalidad del Estado, el poder puede medirse sobre cuántos miembros del Estado participen en la definición de bien común. Si un grupo político minoritario o un solo individuo son capaces de fijar esta definición, convencer al aparato administrativo y a la población de esta definición, y moldear el sistema legal para adecuarse a ella, entonces el poder existe aquí de dos maneras: una como el poder concentrado en estos individuos que implantan una definición del bien común, y otra como el poder generado por tener al gobierno, a la población y a grupos de interés alineados a esta definición. De acuerdo con Andrés Serra Rojas (2002), el poder también puede medirse con base en la capacidad del Estado para proporcionar este bien común, una vez establecido. Por ello, si el Estado es capaz de brindar la autorrealización a sus habitantes al facilitarles las condiciones que les permiten alcanzarla, o es capaz de protegerlos con respecto a su integridad física de atacantes internos y externos, se puede decir que el Estado tiene poder.

El poder en la población no se tocará de manera particular en este segmento sino hasta el capítulo de Sociedad. Sin embargo, el poder del gobierno recae en la estructura institucional para efectuar un control sobre el Estado y sus habitantes. En la medida en que el gobierno incorpore los intereses de los diferentes sectores de la sociedad, y proporcione diferentes vías de escape a las presiones de cada grupo, más sencillo será que

el gobierno cuente con legitimidad y pueda proporcionar los servicios públicos y mantener operando las instituciones.

El gobierno, siendo uno de los componentes del Estado pero quizás el más representativo del aspecto institucional de éste para negociaciones en política doméstica, cuenta con algunos factores que, por lo general, lo sitúan en posición de ventaja con respecto a otros actores que buscan sus intereses. Esto se debe a lo que Michael Mann (1984) denomina como *poder infraestructural*, la cual la define como la capacidad del Estado para penetrar en la sociedad civil, y de implementar decisiones logísticamente políticas en esta dimensión. Este tipo de poder, intrínseco de las sociedades modernas, solo ha ido creciendo a partir de la Revolución Industrial y ha tenido un crecimiento exponencial en el último siglo. Entre las ventajas que su poder infraestructural le otorga al gobierno es la capacidad para reunir información de los demás actores, así como para limitar el acceso a los recursos obtenidos por vía privada. La capacidad para monitorear y restringir el rango de actividades, condicionar la efectividad de las mismas y atacar a sus objetivos internos son rasgos prevalecientes en la época contemporánea, con sistemas de permiten identificar a los individuos según su documentación y las actividades que se registran en ellos.

Estableciendo una dicotomía, podemos decir que el Estado tiene las herramientas necesarias para ejercer dos tipos de poder: el poder suave y el poder duro. El primero tiene que ver con las narrativas institucionales que comunican a la población, con lo cual se puede lograr apoyo al Estado y al aparato gubernamental. Manifestaciones de esto son las ideologías, como el nacionalismo, el socialismo, el republicanismo, este poder tiene que ver con el convencimiento, con la capacidad de presentarse ante la población y los grupos de presión internos y externos como un líder moral. Pero el poder que normalmente se asocia al Estado por ser parte de su constitución desde que surgieron los Estados modernos es el del uso legítimo de la fuerza. Este último poder es el que permite

controlar por medio de la amenaza de su uso los conflictos internos, así como le otorga al Estado la autoridad para sancionar a cualquier miembro de la comunidad política que no cumpla con sus leyes. La combinación de ambos tipos de poder es necesaria para que una negociación favorezca al Estado, en particular a sus representantes gubernamentales.

4.7. La agenda política

Sin embargo el Centro Antonio Montesinos señala que la fase de conformación de una agenda es "un proceso complejo en el que intervienen un conjunto de actores que interactúan coyunturalmente en torno de la problematización de un asunto en aras de ser un asunto atendible" (Montesinos, 2000). Por ello propone una concepción amplia de Agenda Gubernamental como un proceso político complejo.

La agenda comprende los problemas que consideran la población o los directivos públicos, que se deben solucionar en una sociedad. Las soluciones llegan a través de las políticas públicas. Asimismo se divide en agenda pública y agenda sistémica.

La diferencia entre estas dos agendas se basa en que la agenda sistémica se encuentra conformada por todos aquellos problemas que preocupan a una sociedad en un momento determinado. Mientras, la agenda pública está formada por todos aquellos problemas que los directivos públicos consideran prioritarios pudiendo coincidir o no con las demandas de la sociedad. Es de destacar que así como la sociedad establece prioridades en sus demandas, los directivos públicos eligen las que ellos consideren más importantes incluyéndolas en la agenda pública. Por su parte, para que un problema sea solucionado mediante una política pública debe estar en la agenda institucional; sin embargo, el hecho de que forme parte de esta agenda no es garantía de que se solucione.

Un problema a destacar es el llamado sesgo de accesibilidad a la agenda institucional. Ello hace referencia a que todos los problemas que aquejan a la sociedad no tienen la misma facilidad de acceso a la agenda pública. De igual modo, los directivos públicos tienen que ser conscientes de este problema e intentar eliminarlo en lo posible con el fin de que las peticiones de sesgos de población con menor influencia también sean tomadas en cuenta. Asimismo, existen los denominados sesgos negativos, que potencian el problema, frente a los positivos que lo contrarrestan.

Algunos ejemplos a tener en cuenta como sesgos negativos podrían ser el poder, la capacidad de presión de los grupos de interés y el peso de la tradición. Por el contrario, como positivos nos encontramos con los medios de comunicación de masas y la competencia política. Una vez que un problema público se introduce en la agenda institucional pasa por 4 fases que tienen carácter cíclico.

1. Identificación y definición del problema.
2. Formulación de las alternativas de solución.
3. Adopción de una alternativa.
4. Implantación de la alternativa seleccionada.
5. Evaluación de los resultados obtenidos.

El proceso de formación de agenda se entiende como aquel “a través del cual ciertos problemas o cuestiones llegan a llamar la atención seria y activa del gobierno como posibles asuntos de política pública” (Elder & Coob, 2003). Es un ejercicio de decisión dialéctico, en el cual se lleva a cabo la selección y definición de los problemas objeto de política pública. Este proceso involucra un amplio ejercicio social que se refleja en la construcción e interacción de las agendas mediáticas, públicas y de gobierno, y por el cual los distintos actores desarrollan su dimensión política de revelar ante los demás sus

preferencias. En consecuencia, se entiende que “los problemas de la política son construcciones sociales que plasman ciertas concepciones particulares de la realidad” (Aguilar, 2003) y, por tanto, la agenda no sólo es un ejercicio de elección sino también de definición social. Esto implica que se precisa tanto el orden de prioridad de los problemas sociales, como la visión misma que el gobierno va a tener de la situación que es considerada por la sociedad como problemática.

Lo anterior resulta de gran relevancia para el entendimiento de la política pública, porque a partir de la forma cómo sea visto el problema es que el gobierno va a estructurar su estrategia de solución: la definición del problema es el insumo inicial de la política pública. Lo que esto refleja es que la construcción de un problema no es un ejercicio racional imparcial, producto del trabajo exclusivo de los tecnócratas, sino por el contrario, es altamente subjetivo, producto del conflicto social que se da en la construcción de lo público. Así, dado que la edificación de la agenda es un momento que los actores sociales aprovechan para revelar preferencias frente a una misma situación problemática, pueden llegar a existir múltiples concepciones que, generalmente, son conflictivas, debido a que distintos actores interpretan de forma discordante los hechos, ya que las personas usan marcos de creencias disímiles para observar e interpretar perturbaciones en la realidad observada (Aguilar, 2003).

En este sentido, el proceso de formación de agenda resulta en un ejercicio de convencimiento del otro, realizado dentro de la esfera pública, con el propósito de que la definición propia acerca de la situación problemática sea la que se tenga en cuenta, por encima de otras, dentro de las prioridades de acción del gobierno. Esta definición a menudo lleva inserta la descripción del problema y de la solución. Vislumbrar una solución es muy relevante en el proceso de formación de agenda; de otra manera, se dificultaría el ejercicio de persuasión debido a que, tanto los actores sociales, como los tomadores de decisión, no verían con viabilidad tratar un asunto que no se pueda solucionar. “Crear

problemas significa propiamente crear soluciones concebibles, que propicien que los ciudadanos aprendan qué deberían querer, de conformidad con lo que cuentan para poder realizarlo” (Montecinos, 2007).

Una propuesta de Análisis del proceso de formación de agenda. Cómo se observó, el proceso de formación de agenda es sumamente complejo, y refleja varias dinámicas de elección social, las cuales están influenciadas por la capacidad de negociación de los actores, las restricciones que derivan del arreglo institucional y las circunstancias del entorno. Debido a esto, se requiere buscar la manera de garantizar que la información y el análisis que se realiza no lleven a distorsiones de la realidad del fenómeno, a pesar de que la formación de agenda esté llena de una gran carga valorativa por parte de todos los actores que interactúan.

Por lo tanto, el ejercicio de análisis desarrollado dentro de esta ponencia está basado en el principio de multiplicidad crítica propuesto por (Dunn, 2008), y que implica reconocer que, para el entendimiento de la política pública es necesario emplear a la vez múltiples métodos de análisis y recolección de información. Para seleccionar el procedimiento de análisis requerido es necesario primero definir claramente qué se pretende entender del proceso de formación de agenda. Dado que la inserción de un tema dentro de la agenda de gobierno implica tanto que la situación problemática sea considerada como objeto de política pública, como que una definición específica sobre la misma sea la que se toma en consideración. El análisis de política pública en torno a cómo se da el proceso debe brindar herramientas que permitan entender la victoria pública de una concepción.

Lo anterior implica que el análisis de la agenda debe dar cuenta y generar conocimiento políticamente relevante sobre: 1) La forma que se da el proceso de construcción en lo público del problema que logra insertarse en la agenda pública o de gobierno; 2) Los actores controladores de agenda y del proceso de formación; 3) Los factores

institucionales y contextuales que determinan la forma como el proceso se desarrolla, incluidos aquellos relacionados con la capacidad de persuasión de los actores tales como su grado de poder e influencia social, el grado de control de recursos claves como los medios de comunicación y la afinidad valorativa con los dueños de la agenda de gobierno.

4.8. Conclusiones

Para cerrar este capítulo, es necesario preguntarse si las tácticas del Estado para emplear en una negociación política doméstica pueden llevar al cambio social pacífico. Si nos remitimos a los elementos que producen los cambios sociales, el aparato gubernamental del Estado es quizás el mayor facilitador o detractor de estos cambios. Esto se debe a que se pueden impulsar políticas de Estado para conducir a un proyecto de nación determinado, y este proyecto de nación puede reflejar los intereses antiguos o puede reflejar los nuevos intereses de la población.

A través de incentivos, tanto positivos como negativos, que puede implementar a través de las instituciones gubernamentales, el Estado puede alinear a otros actores en una negociación con sus intereses. El grado en que sea efectivo depende del poder que tengan los intereses opositores, el poder propio y el grado de legitimidad con que cuente el Estado.

Remitiéndonos al modelo que tenemos de una negociación política y los elementos de cada actor en ella, podemos concretar una suposición teórica de cómo opera el poder en las características que se asignaron al Estado. Con respecto a la primera característica, la búsqueda del bien común, podemos suponer que el piso mínimo que debe mantener el Estado para mantener el bien común es uno donde se mantenga la integridad territorial, la soberanía, y el aparato gubernamental y legal. A nivel teórico, no se puede suponer que el Estado mantendrá los intereses de “la sociedad” como finalidad porque la sociedad es heterogénea, con sectores sociales con diferentes opositores. Por lo tanto, el Estado y sus

representantes en el gobierno tendrán que fijar un proyecto de nación que marque una dirección que, de acuerdo con su visión, sea la más benéfica para el conjunto social.

Este aspecto, el determinar un proyecto de nación que se debe realizar con acciones específicas, se puede ver como equivalente a la agenda política. Aquí los representantes del Estado, en este caso los miembros del gobierno, son quienes ejercen el poder en una negociación política. El respaldo de poder que opera a su favor aquí es que poseen el uso legítimo de la fuerza, tienen la capacidad de usar el poder del sistema legal y modificarlo en caso de ser necesario, y tiene un peso comunicativo que facilita la alineación de actores opositores en la negociación. Es aquí donde entra la segunda característica del modelo, la manipulación, porque el Estado usa todos sus elementos para alinear y/o controlar a los demás actores.

La naturaleza de la interacción del Estado, representado por algunos miembros del aparato gubernamental, con otros actores en negociaciones políticas podrá variar según el tema de negociación. Sin embargo, nuestro modelo de negociación supone que las características mencionadas en este capítulo aparecerán como elementos del poder del Estado en las negociaciones políticas en general. El capítulo de resultados podrá proporcionar información sobre si estos supuestos teóricos se cumplen.

CAPÍTULO V-. LA SOCIEDAD COMO PARTE DE UNA NEGOCIACIÓN

5.1. Introducción

Las Ciencias Sociales tienen como objeto de estudio varios fenómenos que surgen del comportamiento de las sociedades humanas. Una sociedad entendida como parte de un elemento constitutivo de un Estado moderno tiene rasgos característicos que la convierten en algo más allá de la suma de los individuos que la forman. Esto la vuelve diferente de lo que se podría llamar población, aunque la población es la esencia de la sociedad.

Este capítulo explorará el concepto de Sociedad primero desde una perspectiva sociológica, para intentar aproximarnos a una definición del concepto y obtener diferentes visiones de la misma. Pero entender cómo la sociedad es un ente heterogéneo es crucial para entender el papel que va a desempeñar en las negociaciones políticas, y cómo de ella se desprenden los grupos de interés. En este sentido, también se van a integrar visiones desde la Ciencia Política para saber cuál es su peso en las negociaciones en México.

Por lo tanto, primero intentaremos definir lo que es la sociedad a partir de las visiones que nos aportan autores de la rama de la Sociología. Después intentaremos aportar una definición funcional con elementos claros, lo que nos permitirá explorar las áreas donde el poder opera en la sociedad. A partir de allí, se justificará cómo es que, en una negociación política, la sociedad opera con base en su característica de pretensión y exigencia, y su deseo de ganar como figura representativa de la ciudadanía en general.

5.2. Diferentes aproximaciones históricas al concepto de Sociedad

Aunque pueda parecer paradójico, la sociedad, como objeto de estudio de la Sociología, ha tenido dificultad para ser definida en términos concretos desde esta rama de las

ciencias sociales. Parte de la razón es que los sociólogos clásicos la han entendido desde diversas perspectivas según su enfoque predominante, lo que implicó que aportaban múltiples elementos de la sociedad que ellos visualizaban, pero no precisaban el concepto integrando estos elementos. Desde tres figuras básicas para el inicio de los estudios sociológicos – Émile Durkheim desde el funcionalismo, Karl Marx desde una visión de economía política y conflicto, y Max Weber desde una perspectiva con enfoque en las estructuras de autoridad y en el significado de las acciones– se han ido dando elementos para entender el concepto. Estos elementos se aportan a continuación, para posteriormente aproximarnos a definiciones más concretas de la sociedad que teóricos más contemporáneos han aportado.

Émile Durkheim parte desde una perspectiva basada en la teoría social de Auguste Comte, por lo que referirnos a este segundo permitirá entender mejor al primero. Para Comte (Comte, en De Fleur y Ball, 1993), la sociedad es un organismo con una característica definitoria: está conformado por la colectividad de individuos. Esto no significaba que fuera equivalente a un organismo de un individuo, y por ello señaló que la sociedad tenía una estructura, y que al igual que los organismos vivientes, tenían partes con funciones especializadas que le permitían operar en su conjunto. Comte estableció que el organismo social no era sólo la suma de sus partes, sino que al integrarse esto le daría una dinámica propia, y a su vez sería motor para sus cambios en el futuro.

Desde aquí, las aportaciones de Émile Durkheim son más claras. Un problema objeto de estudio para Durkheim (2011) era investigar cómo las sociedades evolucionaban de un estado primitivo a un estado moderno, y concluyó que la variación estaba en la forma de solidaridad que se presentaba en la sociedad, siendo la división de labores el elemento clave para entender los tipos de solidaridad. Una sociedad primitiva presentaba una solidaridad mecánica, donde todos hacían las mismas actividades, mientras que en una sociedad moderna ha ocurrido una división de labores y las personas realizan actividades

cada vez más especializadas. La solidaridad aquí surge a partir de las diferencias, debido a que las personas requieren de otras personas para sobrevivir.

¿Qué es lo que ocasiona que haya un cambio entre la solidaridad mecánica y la solidaridad orgánica? Para Durkheim la respuesta fue la densidad dinámica, lo que se refiere al número de personas en una sociedad y la frecuencia de sus interacciones. La densidad dinámica es el elemento que ocasiona el cambio porque en una sociedad primitiva, todos compiten por todo, haciendo que los recursos se vuelvan escasos, y en consecuencia surgen conflictos y desorden social. Conforme las personas se vuelven responsables de actividades especializadas, hay menos competencia, menos conflicto y más armonía. Con la división de labores, habrá más recursos para una sociedad con más miembros y más interacción interna.

Otro elemento que Durkheim incorpora a las sociedades es el de la conciencia colectiva. La conciencia colectiva hace referencia a las ideas compartidas por los miembros de una colectividad, en este caso la sociedad. Sólo el conjunto completo de individuos en una sociedad posee y conoce todas las ideas. Si bien Durkheim menciona que en una sociedad primitiva la conciencia colectiva afecta a todos y es de gran peso para condicionar las acciones de sus miembros, en una sociedad moderna menos personas son afectadas profundamente por la conciencia colectiva, la cual está diluida, es más flexible, adaptable, no está tan vinculada con la religión y no condiciona de manera contundente las acciones de sus miembros.

Aunque Durkheim no termina de concretar una definición de sociedad, sus palabras e ideas en *Las reglas del método sociológico* permiten una aproximación a una definición de sociedad. Para Durkheim podemos decir que la sociedad es un hecho social, un fenómeno estructural con elementos que componen los pilares de esta estructura, los cuales tienen manifestaciones que desempeñan una función específica dentro del colectivo social. La

influencia de Comte y de Durkheim en la corriente funcionalista de la sociología moldearía el pensamiento de sociólogos más contemporáneos.

Talcott Parsons fue un sociólogo norteamericano influenciado por la teoría sociológica de Comte y de Durkheim. Para Parsons (1967), la sociedad es un *sistema social*, un conjunto de elementos o componentes que están relacionados uno con otro de una manera más o menos estable a través de un periodo de tiempo. Cada uno de estos elementos, Parsons señala, tiene que cumplir con una acción o función determinada para asegurar que el sistema social siga operando.

De acuerdo con Hughes y Kroehler (2011), los sociólogos funcionalistas se concentraban en las partes de una sociedad, particularmente sus instituciones predominantes, como lo serían la familia, la religión, la economía, el gobierno, y la educación. Enfatizaban la tendencia hacia el equilibrio o el balance dentro del sistema, y partían de una base analítica en la cual sabían que el cambio en uno de los componentes del sistema tiene implicaciones para otras partes y para la sociedad como un todo, siendo el cambio social y la adaptación un proceso continuo.

Contrastante a la perspectiva funcionalista de la sociedad, donde las dinámicas sociales son orgánicas y contemplan cambio paulatino, existe una corriente que visualiza a la sociedad como conflictiva y con cambios bruscos efectuados por la fuerza desde su interior. Esta es la perspectiva de los teóricos del conflicto social, emanada principalmente de Karl Marx, aunque también cuenta con muchos otros exponentes. Aunque como los funcionalistas, los teóricos del conflicto también entienden a la sociedad como instituciones y arreglos estructurales, se separan de los funcionalistas porque buscan entender los procesos que conducen al cambio social, algo que la perspectiva funcionalista no alcanza a abordar. Asimismo, mientras que los funcionalistas enfatizaban el orden y la estabilidad al visualizar a la sociedad como un organismo, los teóricos del

conflicto se concentran en el desorden y la inestabilidad dentro de la sociedad. Una tercera diferencia, y quizás la más importante para la presente tesis, es que mientras los funcionalistas vieron los intereses comunes compartidos por los miembros de un sistema social, los teóricos del conflicto centran su atención en los intereses que dividen, manteniendo que la unidad social es una ilusión que se sostiene debido a la coerción de los más poderosos sobre los más débiles.

Karl Marx, el padre de esta corriente teórica, junto con Friedrich Engels, plantearon que el trabajo es una actividad humana a través de la cual se alcanza el máximo potencial humano. Sin embargo, pensaba que en las sociedades pre capitalistas y capitalistas, el hombre nunca se acercó a desarrollar su máximo potencial debido a que, en las primeras, la gente estaba muy ocupada luchando por su supervivencia al encontrar qué comer, dónde dormir, y cómo protegerse, mientras que en las segundas se dedicaba gran parte del tiempo a conseguir dinero para comprar cosas que necesitan. Este aspecto de las sociedades modernas capitalistas era, para Marx, un resultado de la opresión intrínseca de la sociedad donde unos, los dueños de los medios de producción, ejercían un poder esclavizador económico sobre los trabajadores o el proletariado.

Su análisis de la sociedad capitalista delineaba aspectos que ya se han venido mencionado: el cambio social, la opresión y el conflicto. George Ritzer (2010) señala que, términos generales, Marx y Engels especificaron que las siguientes etapas ocurrían en la sociedad capitalista:

1. Las personas no escogen sus propias capacidades productivas, sino que estas son escogidas por las personas para las que trabajan – los dueños de los medios de producción (los capitalistas).
2. Los capitalistas les ofrecen a los trabajadores un salario, lo cual se supone debería proporcionar gratificación al recibirlo. El primer problema surge aquí, porque para Marx, en las sociedades capitalistas el salario recibido por los trabajadores no era

suficiente para cubrir sus necesidades básicas, mucho menos suficiente para ser fuente de gratificación.

3. Los capitalistas son dueños de los productos, ya que el proletariado no escoge a qué dedicar su capacidad productiva. Generalmente en el proceso, las actividades a desempeñar por los trabajadores son tan específicas que rara vez conocen lo que están produciendo y cómo su actividad contribuye al proceso en general.
4. Los trabajadores están separados entre sí. En las etapas 3 y 4, Marx encuentra otro problema – la alienación o enajenación, la cual es una separación forzada y artificial de las personas y los resultados de su trabajo, así como de entre sí mismas. Para Marx, las personas son inherentemente sociales, y preferirían colaborar y cooperar. En la sociedad capitalista, los trabajadores desempeñan sus tareas aislados y de manera repetitiva, a pesar de que físicamente se encuentren rodeados de más personas.
5. Los trabajadores son enfrentados entre sí por las condiciones del sistema, lo cual conduce a una competencia donde los capitalistas escogen a la persona que pueda trabajar más por la menor remuneración posible.
6. Conforme continúa este proceso, los trabajadores se alejan cada vez más de alcanzar su potencial humano.
7. Esto deriva en generar a nivel de la sociedad una masa de trabajadores enajenados, incapaces de expresar sus cualidades humanas, y siendo oprimidos por los dueños de los medios de producción.
8. El conflicto surge cuando los trabajadores se dan cuenta de sus condiciones, de la dependencia de los capitalistas en su fuerza laboral y del poder que la colectividad otorga, por lo cual adquieren una conciencia de clase y los trabajadores se convierten en el proletariado.
9. El enfrentamiento entre clases derivará en una revolución comunista, donde el proletariado obtendrá la victoria e implantará una sociedad comunista.

La incorporación de estos elementos a la sociedad en la teoría de Marx y Engels expone la operación del poder en la sociedad a nivel interno. Si desde la perspectiva funcionalista el

poder se ejercía de una manera orgánica para mantener el funcionamiento de la sociedad, el poder ejercido en las sociedades capitalistas visualizadas por Marx y Engels tenía una naturaleza coercitiva.

Los vínculos de la corriente sociológica del conflicto con el concepto de poder son más evidentes que aquellos de la corriente funcionalista. Como fue expuesto en un capítulo anterior cuando se señalaron las causas de conflicto, la corriente del conflicto sostiene que la escasez de recursos sociales y económicos es lo que genera que las ganancias de uno se traduzcan en pérdidas para otro. Los teóricos de esta perspectiva también señalan las fuentes de poder ocultas en la sociedad, indicando que el poder determina el grupo que será capaz de transferir sus preferencias sobre el comportamiento social a leyes y normas de operación para los que no tienen ese poder. Con respecto al Estado, su aportación es importante – contraponen la naturaleza institucional del Estado con el beneficio de la sociedad en su conjunto, pues argumentan que el control del Estado está sometido a una minoría que concentra recursos económicos y políticos y usan las instituciones para asegurar que sus intereses se cumplan.

¿De haber tanto conflicto, cómo se supone que la sociedad se mantenga? La respuesta de la corriente del conflicto es dual. Por un lado, el poder de las minorías ejercido por medio de los aparatos institucionales e ideológicos mantiene un orden social injusto para las mayorías, quienes no cuentan con ese poder. Por otro, hay autores que sostienen que el conflicto es saludable para los sistemas sociales, mientras que no sea disruptivo. En este sentido, complementa la perspectiva funcionalista.

La última corriente, el Interaccionismo Simbólico, se asocia con algunos postulados de Max Weber pero posteriormente tiene exponentes más representativos como George Herbert Mead y Herbert Blumer. Weber tenía interés en las burocracias y en el orden

político, pero también expuso varias ideas respecto al funcionamiento de la sociedad que resultan pertinentes para el tema de estudio de esta tesis.

Max Weber estaba interesado en el comportamiento de los agentes sociales y en el significado que ellos atribuían a sus acciones. Weber distinguía entre la conducta y la acción de los individuos, siendo la conducta aquel comportamiento que los agentes sociales llevan a cabo con poco o ningún pensamiento racional apegado a él, mientras que las acciones las entendía como aquellas que son resultado de un proceso consciente. El enfoque de Weber privilegiaba la acción, aquella en donde el pensamiento intervino entre el estímulo y la respuesta. Su interés era en situaciones en las que las personas dan significado a lo que hacen: Lo que hacen es significativo para ellos. Dado que sólo las personas pueden actuar, Weber sostenía que unos de los enfoques de la sociología deberían ser las personas realizando acciones, no las colectividades. La sociedad, al final, no era más que un conjunto de individuos y acciones, organizados en una estructura. Esto quiere decir que Weber no estaba contra el análisis macro sociológico, como los funcionalistas y los teóricos del conflicto, sino que buscaba centrar la atención al ámbito de las interacciones humanas.

Weber propuso en *Economía y Sociedad* (1964) cuatro tipos de acciones sociales que los actores en la sociedad son capaces de llevar a cabo:

- a) La acción afectiva, la cual no es racional y deriva de las emociones.
- b) La acción tradicional, la cual tampoco es racional y se basa en la manera en que se han hecho ciertas acciones en el pasado por costumbre y tradición.
- c) La acción racional con arreglo a valores, que se da cuando la elección de un actor con respecto a los mejores medios para lograr un fin es escogida con base en la creencia de ese actor en un conjunto de valores. Esta puede no ser la opción óptima, pero es racional desde el punto de vista del sistema de valores en que se encuentra inmerso el actor.

- d) Acciones destinadas a conseguir un fin racional, la cual implica perseguir los fines que un actor ha escogido para sí mismo. Esa acción está afectada por el entorno en la que el actor se encuentra inmerso, incluidos los actores y objetos en él.

Otro de los intereses de Weber era explorar las formas de organización según diferentes ámbitos de actividad que se gestan en la sociedad. De acuerdo con Ritzer (2010), a diferencia de Marx, para quien la sociedad se reducía al ámbito de la economía política y quien reducía todo a dos clases en conflicto, Weber sostenía que la sociedad estaba estratificada en diferentes ámbitos de actividades, y el elemento de análisis cambiaba según el ámbito. En el ámbito económico, Weber también decía que la clase era la unidad de análisis, pero su aproximación al concepto difería del de Marx: para Weber, la clase no era una comunidad que se uniera en un enfrentamiento contra otra, sino un grupo de personas que se encuentran en una misma situación económica o de mercado. En el ámbito social, Weber daba la prioridad de análisis al estatus, lo cual permitía organización en comunidades, cuya característica principal compartida era un estilo de vida similar. El estatus en la sociedad, para Weber, estaba asociado con el consumo, mientras que la clase estaba relacionada con la producción. Finalmente, en el ámbito político, la unidad de análisis son los partidos. Weber indicó que los partidos eran siempre estructuras que luchaban por la dominación, y por lo tanto, eran la unidad de análisis más organizada.

Explorar los aspectos del pensamiento de Weber no es la finalidad de este capítulo, pero como último aspecto de su pensamiento es necesario abordar los tipos de autoridad. Weber notó que las estructuras de autoridad existen en cualquier institución social. Partiendo de su concepto de dominación, Weber sostuvo que la autoridad podía ser entendida como la forma legítima de dominación. Su tipología sobre los tipos de autoridad – racional, tradicional y carismática – incorpora su entendimiento de las acciones sociales, pero escala este análisis a un análisis sociopolítico nivel macro.

Los planteamientos de Weber y sus intereses en el nivel de análisis microsocial dieron pie a que se desarrollara la rama del interaccionismo simbólico en la sociología. Esta corriente visualizaba a la sociedad como creada a partir de la interacción social, con base en los significados intersubjetivos de los actores sociales. Para los teóricos de esta corriente, un componente esencial de la sociedad son los símbolos, señalando que los actores sociales responden a su entorno a partir de su entendimiento de los símbolos. Pero un conocimiento particularmente importante proveniente de esta corriente es que los significados de los símbolos no son inherentes, sino que dependen de la interacción social y estos significados van cambiando con el paso del tiempo.

Para el problema de estudio de la tesis, la negociación política, incorporar a nuestro entendimiento de la sociedad las aportaciones de estas tres perspectivas facilita entender por qué la sociedad se ubica como un actor por separado del Estado y de los grupos de presión. Podemos entender desde el funcionalismo que hay instituciones que ejercen funciones, lo cual en nuestro modelo teórico es el Estado y el aparato gubernamental como un actor, la sociedad otro y finalmente los grupos de presión. Desde la teoría del conflicto se entiende que hay puntos conflictivos debido a la concentración del poder en minorías y la ausencia de poder para las mayorías, y estos conflictos conducen a la negociación. Finalmente, desde el interaccionismo simbólico podemos reconocer que la importancia y la naturaleza de la negociación puede tener diferentes significados para cada actor, por lo cual unos actores pueden tener más poder en una negociación determinada que en otra.

5.3. Definición funcional de Sociedad

Diferentes autores darán definiciones variadas con respecto a lo que es la sociedad. Desde la misma Sociología se pueden ver múltiples entendimientos de lo que es la sociedad, con cada perspectiva incorporando elementos teóricos que permiten una aproximación más fiel a la realidad social. Sin embargo, para propósitos de esta tesis, es necesario brindar una definición funcional de sociedad para su aplicación al problema de las negociaciones políticas en México.

Del apartado anterior, integrando aspectos aportados por las diferentes corrientes, podemos iniciar con la siguiente aproximación: la sociedad es un sistema que perdura a lo largo del tiempo, la cual cuenta con una estructura e instituciones que desempeñan diferentes funciones. A su vez, está conformada por múltiples unidades de análisis que tienen intereses diferentes y, en ocasiones, conflictivos, con el poder operando a favor de ciertos grupos y en detrimento de otros. Las unidades de análisis mencionadas están compuestas por individuos agrupados y en interacción continua, interacción que se basa en símbolos y en significados compartidos entre los miembros que conforman un grupo o colectivo.

Esta primera aproximación a una definición funcional de la sociedad debe complementarse, sin embargo, con un análisis más minucioso de sus componentes. ¿Qué componentes podemos decir que están presentes en una sociedad? Y, principalmente, ¿cómo se debe visualizar a la sociedad para que se aproxime a nuestro modelo teórico?

- I. Agrupación humana. La sociedad es, necesariamente, una agrupación o colectivo humano, con un curso de acción general aunque no todos los integrantes de la misma estén de acuerdo con ese curso de acción.
- II. Heterogeneidad, pero bases mínimas comunes. La sociedad es un colectivo plural con diversos sectores con intereses propios. Que estos sectores puedan tener

intereses contrapuestos y entren en conflicto con respecto a ellos no es necesariamente factor de disolución, pues el conflicto se puede encausar por vías institucionales para su resolución, como lo sería el caso de una negociación política. Importante aquí es mencionar que la sociedad se mantendrá integrada mientras todos sus miembros consideren que permanecer en esa agrupación y sistema deriva en mayores beneficios que separarse e intentar iniciar una propia.

- III. Vínculos entre sus miembros. Para que se pueda hablar de sociedad, es necesario que existan relaciones entre los miembros del colectivo. Estas relaciones pueden ser contractuales, funcionales o afectivas, pero deben existir y que no se hable únicamente de un grupo de individuos ubicados en un mismo espacio.
- IV. Espacio. Al menos en las formas actuales de organización humana, para hablar de sociedad el concepto de espacio es crucial debido a que los subgrupos de la misma pueden dispersarse si no están en un lugar fijo. Los espacios definidos permiten a la sociedad mayor facilidad de instalar sistemas y crear relaciones duraderas entre sus miembros y entre los miembros y las instituciones de la sociedad.
- V. Cultura. Reconociendo que en una sociedad puede haber heterogeneidad de culturas, para que siga siendo sociedad debe existir una base mínima de principios y valores compartidos que la mantengan unida. Estos principios y valores no tienen que ser religiosos, o basados en tradiciones o costumbres, sino que pueden estar fundamentados en un respeto y adherencia a las cuestiones cívicas de una comunidad política. La cultura también se refiere a las normas explícitas o implícitas que regulan el comportamiento y las acciones de los individuos dentro de diferentes instituciones, desde las más inmediatas como lo son la familia, hasta aquellas de estructura macro como lo sería el aparato legal y gubernamental.

Adicionalmente es importante explorar por qué la sociedad a la que nos referimos no es exclusivamente lo que comúnmente se denomina “sociedad civil”, aunque esta última si está incluida en el análisis dentro de nuestro modelo de sociedad. La sociedad civil como actor en una negociación política puede concebirse como limitada en los intereses que

busca proteger o en sus ganancias en una negociación. Pero por lo general la sociedad civil se muestra con un interés unitario definido en los modelos de negociación. Nuestra concepción teórica de la sociedad sí adopta este comportamiento político para la negociación política en México, pero resulta pertinente señalar que no se considera a la sociedad como un agente con un interés unitario, sino que puede abarcar múltiples intereses de diferentes grupos. En el modelo planteado en esta tesis, el interés que defiende la sociedad es la base mínima que la mantiene unida y que las decisiones derivadas de la negociación podrían afectar sus elementos constitutivos.

5.4. Las pretensiones o exigencias de la sociedad en una negociación política

Como se había mencionado, uno de los aspectos que la sociedad presentará en una negociación política es el conjunto de pretensiones o exigencias cuando ve violentada su base mínima de derechos y de constitución social. Esto quiere decir que cuando alguno de los otros actores en la negociación previamente ha agredido esta base mínima constitutiva, múltiples sectores sociales responderán desde diferentes espacios y ámbitos de acción para manifestar sus intereses ante sus representantes en una negociación, la cual puede estar formalmente estructurada en una sesión o, en cambio, puede desarrollarse a lo largo de un periodo de tiempo de manera semi-estructurada.

¿Qué implica una violación a sus bases mínimas de derechos y de constitución social? Si la sociedad se identifica a sí misma como una nación fundada en principios cívicos y/o culturales, una acción de política pública, de corrupción o de acción política no formalizada por parte del Estado y del aparato gubernamental puede ocasionar un agravio a la sociedad y sus diferentes sectores si se atenta contra estos principios.

En el caso de México, esto puede traducirse a cuestiones que tienen que ver con aspectos simbólicos históricos del país, como lo pueden ser la expropiación petrolera efectuada por Lázaro Cárdenas Del Río, la cual está vinculada con nociones de soberanía e independencia. Una cuestión de diferente ámbito podría ser la represión de los aparatos gubernamentales a los manifestantes pacíficos en marchas para evitar la implementación de algún proyecto de construcción. Casos como estos, donde una mayoría se adhiera a los valores históricos o ciudadanos y donde el Estado los ignore o reprima, son catalizadores para que diversos sectores sociales se unan en sus exigencias en una negociación política donde esté involucrado el aparato estatal.

Pero las exigencias de una sociedad no necesariamente deben surgir cuando existe un agravio a su base mínima de derechos o de constitución social, sino que también pueden surgir como respuesta a fenómenos del entorno que son de preocupación para la mayoría y que ven que sus representantes en el gobierno no están llevando a cabo acciones adecuadas para enfrentarlos. A diferencia de los casos anteriores, que surgen como respuesta a un agravio y por ende es un impulso reactivo, en este caso el impulso es activo o propositivo. Son iniciativas que buscan atraer la atención de los tomadores de decisiones hacia condiciones que deben ser tomadas en cuenta desde la perspectiva de la sociedad, y que desde una agenda ciudadana se intenta darles empuje.

Nuevamente, en el caso de México, ejemplos de lo que serían pretensiones o exigencias propositivas emanadas desde la sociedad, tales como la consulta ciudadana. Aunque no hay compromisos vinculantes por parte del gobierno en lo referente a las consultas ciudadanas, en concepto son muestras de apertura para escuchar la voz de la sociedad. Asimismo, la institucionalización de la participación de la sociedad mediante consejos ciudadanos identificados como referentes para la negociación política es un mecanismo que busca cerrar una brecha en la participación política de la sociedad y que emana no necesariamente de un agravio, sino de las detecciones de oportunidades de mejora.

Las exigencias o pretensiones de la sociedad pueden ser de confrontación o de cooperación con el Estado y el gobierno, de acuerdo con el origen de estas (como respuesta a un agravio o como propuesta para cubrir un área de oportunidad). Si son de confrontación, la naturaleza de las exigencias puede resultar en una negociación de estilo suma cero, donde la ganancia para la sociedad es una pérdida para los representantes del Estado en el aparato gubernamental. En México, donde la corrupción en el sistema político es prevalente y básicamente característico del sistema, un ejemplo de pretensión de estilo suma cero es generar un Sistema Nacional Anticorrupción autónomo, eliminar el fuero político o institucionalizar procesos de remoción del cargo público que emanen por petición de la sociedad. Si son de cooperación, la naturaleza de las exigencias puede resultar en una negociación de mutuo beneficio, aunque los beneficios obtenidos varíen para cada actor involucrado. Ejemplo de este tipo de exigencias serían las propuestas de seguridad que institucionalicen el rol de la ciudadanía en la vigilancia barrial o las consultas para mejoramiento de espacios públicos.

5.5. El poder de la sociedad en las negociaciones

Analizar el poder de la sociedad como actor participante en una negociación política diferente del Estado y del aparato gubernamental, pero coincidiendo con nuestra aproximación teórica a su concepto, requiere un entendimiento de sus fuentes de poder. De manera preliminar podemos decir que la sociedad requiere estar unificada en torno a un tema sobre el cual esté dispuesta a negociar frente a otros actores políticos; que vea en los demás actores políticos adversarios en la negociación, pero no enemigos, sino agentes potenciales de cooperación; que aquellos que estén en las negociaciones cuenten con legitimidad de ser representativos de la ciudadanía; que cuenten con organización; y

que cuente con una base de poder mínima necesaria para sentarse en una mesa con quienes tienen a su disposición el uso legítimo de la fuerza.

Analicemos una por una. La unificación en torno a un tema es algo que muchos politólogos desde Tarrow (1997) hasta Laclau y Mouffe (2014) señalan que la unificación de las bases sociales es importante para saber por qué están luchando y cuáles son sus exigencias mínimas para con los demás actores. Esta unificación fortalecerá su postura de negociación, porque queda claro que los negociadores de la sociedad no cederán en esos aspectos porque son aspectos claves y prioritarios para ellos y aquellos a los que representan. Esta misma unificación puede facilitar un entendimiento compartido de las fuerzas opositoras y generar un apego afectivo con respecto a las metas que se buscan alcanzar, lo que aumenta la presión que la sociedad puede ejercer a otros actores.

La siguiente cuestión, visualizar a los demás actores políticos como adversarios en la negociación pero no como enemigos, es una de las diferencias que Chantal Mouffe (2013) señala con respecto a los planteamientos previamente hechos por Laclau y ella misma en *Hegemonía y Estrategia Socialista* que enfatizaban el antagonismo entre fuerzas sociales. Mouffe propone el agonismo, o el profundo respeto y preocupación por el otro. Fundamental para su teoría política es que, a diferencia de su exposición previa con Laclau para quien el conflicto surgía por la enemistad entre los actores políticos y que buscaban la victoria de las fuerzas contra hegemónicas, Mouffe señala que el proceso del conflicto en sí es un elemento positivo porque genera los espacios donde las diferencias y las ideas pueden ser confrontadas. Sin embargo, a diferencia de pensadores como Habermas y Rawls, Mouffe no desea alcanzar nunca un consenso porque eso implicaría la disolución de las diferencias. Desea que la posibilidad de conflicto permanezca siempre, y que haya un verdadero y sustantivo enfrentamiento entre ideas y propuestas de diferentes polos. Para cuestiones de esta tesis, la posibilidad de mantener un respeto con los otros actores políticos, a pesar de las diferencias sustanciales en pensamiento e intereses, es requerida

para que las negociaciones políticas se lleven a cabo, particularmente si los adversarios en la negociación cuentan con fuentes de poder más formales.

El siguiente aspecto es crítico para mantener el factor de unidad, y es la sensación de legitimidad. En este caso, legitimidad se puede referir a dos cosas – la legitimidad del movimiento social en sí que refleje los intereses de la mayoría en la sociedad, y la legitimidad de las personas que van en representación de la sociedad a las sesiones de negociación. La legitimidad en el primer caso debe surgir como resultado de que quienes son los más participativos impulsen aquella agenda que atienda las necesidades de la mayoría de la población, y que defiendan estos intereses en las diferentes manifestaciones de acciones políticas y sociales por fuera de las negociaciones políticas formales. La legitimidad en el segundo caso tiene una fuerza moral por detrás – quienes estén en las negociaciones deben ser líderes de la sociedad que mantengan una congruencia entre sus palabras y sus acciones. Simultáneamente deben ser estratégicos y tácticos, porque con al ser estratégicos pueden entender la negociación como parte de una lucha política más amplia y saber cuánto está en riesgo como consecuencia de la negociación, y al ser tácticos pueden llevar a cabo acciones de negociación que les generen mayor poder en la sesión misma.

El aspecto de organización es algo que puede condicionar el éxito o fracaso de la sociedad en una negociación, y es algo que autores como Sidney Tarrow (1997), Donatella Della Porta y Mario Dini (1998), y Charles Tilly (2004) mencionan como rasgo estratégico para los movimientos sociales. Al respecto, Tarrow señala que tres rasgos de organización en un movimiento social. El primero es el de organización formal, que para fines de esta tesis se puede entender como el grado de institucionalización adquirido, que contempla elementos como normas y procedimientos adecuados a seguir. El segundo es la organización de la acción colectiva, que puede entenderse como las maneras en que se llevan a cabo las confrontaciones de la sociedad con sus adversarios en la negociación. El

tercero es quizás el más importante y el más ignorado por su naturaleza sutil: las estructuras conectivas de movilización, las cuales vinculan a los líderes de los movimientos con sus bases que se encargan de la acción colectiva, lo que permite una coordinación efectiva del movimiento y facilita que perdure en el tiempo. De igual forma, la aproximación que brinda Tilly con respecto al término *campaña* indica que un esfuerzo público sostenido y organizado tiene la capacidad de hacer que las exigencias de la sociedad sean escuchadas por una audiencia determinada, que en este caso serían el Estado y los grupos de presión.

Finalmente, en lo referente a la base de poder mínima necesaria para sentarse en la mesa de negociación, tanto Della Porta y Tarrow (2004) como Laclau y Mouffe (2014) ofrecen algunas nociones de lo que constituye esta base de poder mínima. Los primeros mencionan que un movimiento que se enfoque en la noción de *justicia social* puede aglutinar varios intereses sociales diversos en uno suficientemente universal y donde puedan converger varias demandas. Esto proporcionará no solo los números necesarios para convencer a los actores políticos opositores que les conviene incorporar a la sociedad en la mesa de negociación, sino que también les dotará de conocimientos diversos y de legitimidad. Laclau y Mouffe tienen un posicionamiento similar al presentar las lógicas de equivalencia y diferencia como claves para formar bloques contra hegemónicos. Las lógicas de equivalencia borran los aspectos diferenciadores de varios sectores sociales y unen sus luchas en torno a una causa amplia, mientras que las lógicas de diferencia enfatizan los aspectos más contrastantes entre los sectores sociales que se unen en torno a una causa y sus adversarios políticos, los bloques hegemónicos. Al combinar esas lógicas, se logra formar bloques en oposición, y con bloques de dimensiones y poderes equiparables se puede incrementar el poder para obligar al opositor a negociar.

5.6. Conclusiones: La sociedad, el poder y las negociaciones políticas en México

La sociedad es quizás el concepto más amplio de donde emergen una variedad de instituciones. La mayoría de las corrientes sociológicas clásicas coinciden en que la sociedad es un sistema, aunque algunas de ellas enfatizan sus aspectos de operación funcional, otras concentran su atención sobre los intereses contradictorios entre diferentes sectores sociales y la presencia de un conflicto inherente, mientras que otras buscan enlazar los aspectos micro sociales con los macro sociales y visualizan a la sociedad como conjuntos de individuos en interacción.

Habiendo aportado una definición funcional de sociedad, donde se explicó que a pesar de ser heterogénea y compuesta por individuos en interacción y en conflicto se mantiene debido a una base mínima constitutiva, se procedió a explorar algunas de las características conceptuales del poder que la sociedad tendría en una negociación. Se visualizan las exigencias o pretensiones de la sociedad como una característica de poder porque estas forman una base de defensa del bien común mayoritario social frente a acciones de quienes detentan un poder institucional formalizado, ya sea desde el aparato gubernamental como desde otras organizaciones más estructuradas y con sus propios intereses, como lo son los grupos de presión. La sociedad, en cambio, no tiene el mismo grado de institucionalización ni formalización por su característica de heterogénea, por lo que es importante que cuente con una unificación en torno a un tema, una disposición a negociar con sus adversarios, contar con legitimidad, tener organización y contar con una base de poder mínima.

Cabe aquí preguntarse cuánto de este modelo y estas consideraciones teóricas se cumplen cuando las negociaciones se llevan a cabo en el contexto mexicano. Debido a la gran desigualdad, pobreza y limitaciones en el acceso a oportunidades, resulta difícil

encontrar una causa de unión en común en la sociedad. Sin embargo, considerando la gran desconfianza que hay con respecto a los partidos políticos y la clase política, es posible imaginar que la sociedad se una para enfrentar al gobierno en algunos temas. Los resultados del estudio podrán aclarar si esto en realidad ocurre.

CAPITULO VI-. LOS GRUPOS DE PRESIÓN EN LA NEGOCIACIÓN

6.1. Introducción

Los grupos de presión en México han ido en acenso a lo largo del tiempo, y el contexto social del momento es cómo actúan en la sinergia de sociedad y del Estado. Estos grupos se han ido posicionando a lo largo del tiempo en la vida política de México, es por ello que en nuestro tema de estudio tiene un enfoque especial.

Los grupos de presión son, dentro del proceso político en general, actores siempre presentes en las negociaciones políticas porque tienen intereses para que las leyes y políticas públicas decanten en su favor. Dependiendo de su naturaleza, pueden impulsar y apoyar al Estado en ciertas acciones pero también pueden obstaculizarlo, pues su grado de poder y de institucionalización los convierte en adversarios a tener en cuenta. Algunos de ellos representarán los intereses de la mayoría de la sociedad, algunos otros solo de un sector específico, y otros representarán sus propios intereses en detrimento del bien social.

Ahora bien, el momento que se estudia en la presente investigación es en un contexto actual nos enfocaremos en analizar el comportamiento histórico y social de los grupos de poder, al igual que las teorías que envuelven a estos grupos. Esto dará como resultado una aproximación teórica, para así analizar esas características de poder que tienen los grupos de presión para la interacción con los demás actores de la negociación política.

6.2. El concepto de grupos de presión

El estudio de los grupos de presión ha evolucionado en diferentes escuelas de pensamiento, pero a grandes rasgos se pueden encontrar dos grandes perspectivas: la perspectiva pluralista y la perspectiva neocorporativista (Thomas, 1993). Examinemos cada una de ellas.

Desde la perspectiva pluralista, la democracia funciona de manera similar a un mercado que está en condiciones de competencia más o menos perfecta. En este contexto político, hay una variedad de perspectivas donde los individuos, partidos políticos y grupos de presión buscan ejercer influencia en ámbitos particulares de política pública. En una perspectiva pluralista, los grupos de presión tienen la misma posibilidad de acceso a la arena política que los demás sectores de la sociedad, y se visualiza al gobierno como una entidad neutral. De estas condiciones teóricas se deriva el supuesto de que el proceso de creación de políticas públicas no se encuentra monopolizado por fuerzas políticas y económicas de élite.

La crítica principal de esta perspectiva es que, al compararse con la realidad, no todos los grupos de interés tienen el mismo acceso a la arena política para influenciar en la toma de decisiones sobre política pública. En cambio, solo los individuos y organizaciones con un poder financiero importante son capaces de tener algún impacto en las decisiones de política pública. Otra crítica significativa es que el gobierno, al tener personas que manejen sus operaciones, no puede ser neutral, sino que se inclinará hacia los grupos de presión que compartan intereses con ellos.

De estas críticas surge la segunda perspectiva en torno a los grupos de presión: la neocorporativista. Esta visión indica que hay una relación de cooperación entre el

gobierno y ciertos grupos de presión. Esta cooperación conduce a mantener la estabilidad en los procedimientos para desarrollar, implementar y mantener políticas públicas. La visión neocorporativista sostiene que las políticas públicas a llevar a cabo son predominantemente del ámbito de la economía política, con tres sectores sociales – la iniciativa privada, la fuerza laboral y el gobierno – involucrándose en negociaciones sobre cuestiones de política pública. Thomas (1993) señala que al proceso de negociación entre estos tres sectores para este ámbito se le denomina *intermediación o conservación*.

Las premisas principales del neocorporativismo son que el aparato gubernamental concede un monopolio de representación de sectores sociales con ciertos intereses a grupos específicos a cambio de su cooperación para el desarrollo de políticas públicas. Otra premisa asociada es que el gobierno interviene para lograr ciertas metas en el ámbito económico, tales como desarrollar una política pública con respecto al ingreso – la intención de controlar la inflación al influenciar las negociaciones sobre salarios y los precios de los bienes y servicios. Además, de acuerdo con Schmitter y Lehmbruch (1979), las políticas públicas en torno al ingreso son el ámbito principal del neocorporativismo.

Ahora bien, nos enfocaremos a delimitar el concepto de grupos de presión. Orozco ha estudiado a lo largo de su investigación a los grupos de presión y considera que son conjunto de individuos formados en torno a los intereses de los particulares comunes, cuya finalidad esencial consiste en la defensa de ventajas materiales o la salvaguarda de valores morales, que influyen para el efecto de las políticas públicas (Orozco Henríquez, 1998). La unión de intereses afines es un tema muy complejo desde nuestro punto de vista, porque dentro de los grupos las ideas van dependiendo de los intereses de las personas que lo conforman. Sin embargo, la unión de esos intereses a través de los ciudadanos crea un mayor impacto dentro de una sociedad.

Es importante mencionar que en México aparece el termino grupos de presión posterior a su aparición en Estados Unidos de América, esto a principios del siglo XX, donde un detractor de la Casa Blanca en la prensa remarcaba la influencia oculta de ciertos poderes, o de grupos económicos, en el proceso gubernamental a los que se les denominó fuerzas invisibles (Meynaud, 1962).

El fin de los grupos es ejercer influencia en las decisiones de las acciones del Estado en ciertas problemáticas, aunque es importante señalar que los grupos actúan de tal manera que para ejercer una presión ya el problema se ha convertido en un conflicto, con un descontento social que ha unido a las personas con intereses a fines a sumarse al fin del grupo de presión. Otro concepto que se puede vincular con los grupos de presión es el que menciona Finer, y este es la asociación o grupo organizado de personas o instituciones que se manifiestan deseos consientes o intereses comunes a sus miembros, realizando una acción destinada a influir en las instituciones de poder público o producir decisiones de este favorables a sus fines (Finer, 1966).

Hay algunos autores que no consideran a los grupos de presión como independientes o autónomos, sino que se manejan en paralelo con los intereses del Estado, como Meynaud se opone a una a la concepción de los grupos de presión que los considera como organismos exteriores a la maquina gubernamental (Meynaud, 1962). Es bien sabido que el gobierno - tendiente a cubrir información o desviar la atención -ha utilizado a estos grupos para generar el bien para el Estado. En parte como resultado de esto, la desconfianza en las instituciones ha ido creciendo, y en ese crecimiento los grupos de poder se han visto inmersos de desconfianza ante los ciudadanos.

Es importante mencionar que en México como en diversas partes del mundo los grupos de poder están estructurados de tal manera que hay un dirigente líder y en estructura están debajo de los simpatizantes de la ideología del grupo. Esta jerarquización da lugar a

que en las tomas de decisiones solamente esté el líder principal y no toda la estructura. Allí es donde sucede la manipulación hacia estos grupos para que actúen a la par del Estado; cuando la función por las cuales surgen son violentadas, se puede considerar que los grupos de presión en algunos casos son marionetas del uso del poder desmedido de los gobernantes.

André Mathiot menciona que la ubicación del poder en los grupos de presión se integra por una base de rangos inferiores, mientras que un cuadro dirigente explica la existencia de una notable influencia que los dirigentes de estas entidades suelen ejercer sobre los miembros, sobre la autoridad, su amplia información y la bien organizada propaganda (Mathiot, 1967). Por ello encontramos que estos grupos a lo largo de la lucha han ido perdiendo prestigio, porque se han descubierto en múltiples ocasiones el actuar del Estado sobre los dirigentes de esos grupos.

Sin embargo, del otro lado de la balanza encontramos el deber ser de estos grupos, y son los que apoyan la función de los grupos. René Ballívan Calderón afirma que los grupos de presión, cuando desarrollan acción lícita, pública y clara, cumplen con una función útil dentro de la dinámica institucional, en tal caso los grupos de presión actuarían como poderes de contrapeso en la sociedad (Ballívan , 1972). Entonces con base en esta afirmación solo podemos decir que los grupos de presión vienen actuar en forma de balanza para ayudar a los ciudadanos a exigir lo que corresponde, tienen una tarea importante dentro de la sociedad y esta es la de representar en un grupo pequeño respecto a la población, el exigir la correcta actuación del Estado.

Ahora bien ¿cómo se puede delimitar los grupos de presión constituidos sin fines de lucro?, en nuestra opinión estos deben de beneficiar en su totalidad al ciudadano así como vigilar la organización de los mismos en los intereses de los cuales luchan, que estén organizados que no desean de forma directa el control del poder político sino solo influir o

presionar el centro de toma de decisiones ya sea el ámbito legislativo, ejecutivo y de las diferentes organizaciones públicas, y los más importante estos grupos se diferencian de cualquier partido porque no buscan el poder político, ni influir en la toma de decisiones de todos los temas de conflicto social, El poder propio de los grupos radica precisamente en los particulares, los cuales ven la necesidad de agruparse con base en que varios de ellos tengan intereses afines para presentar como uno solo frente al Estado, con intereses en común a las fuerzas que opongan otros grupos y el poder del Estado.

Es importante mencionar que Burdeau, respecto a que los grupos de presión, menciona que no son fenómenos exteriores a la estructura constitucional del poder, son el poder mismo, y que este tipo de grupos de presión contemporáneos han elevado al rango de los poderes con una correlativa disminución de la autoridad del poder público (Burdeau, 1980). Así los gobernantes tienen poder no en cuanto manejan el poder público, sino cuando se identifican y forman parte de las agrupaciones que constituyen el poder, es decir el grupo de presión dominante.

6.3. Elementos de poder de los grupos de presión

Son dos elementos básicos de los que dependerá que el poder en determinado momento pueda ser ejercido por un grupo de presión: el número de sus miembros y la capacidad financiera. Ambos son parcial y naturalmente sustituibles, aunque a los anteriores elementos se les puede agregar varios, como lo son la calidad de sus miembros, el número de sus adictos, el factor de organización, la reputación entre otros.

Es importante delimitar cómo son los grupos de presión de nuestro estudio y el poder que representan dentro del proceso de negociación. Los grupos de presión en nuestro punto

de vista llegan a constituir un equilibrio entre los actores de la negociación política estos actúan representando a una pequeña parte de los ciudadanos. Cuentan con prestigio dentro del gremio, ya que los simpatizantes depositan en ellos la confianza de tomar decisiones en su representación. Los grupos de presión actúan de distinta manera dependiendo de la ideología con la que fueron concebidos.

Algunos de los rasgos que caracterizan al grupo de presión son: adoptar la forma de un grupo organizado; ya que dentro de los grupos existen consensos y organigramas aceptados por sus miembros.

1. Expresar conscientemente intereses parciales o particulares; todos los que se encuentran en el mismo grupo tienen las mismas ideas o similares a los fines que se van formando.
2. Ejercer presión sobre el poder público para obtener sus fines; todos los miembros del grupo tienen la finalidad de realizar presión sobre el poder público y los gobernantes para realizar y materializar sus fines.
3. No buscan ejercer por sí mismos el poder público; los grupos son la representación en pequeñas porciones de los ciudadanos. Estos están firmes de la ideología por la cual ha sido depositada la confianza de los ciudadanos, por lo tanto no pretenden ejercer el poder público para los fines personales, más bien el poder que persiguen es colectivo y una forma de coaccionar al Estado.
4. No asumen la responsabilidad de las decisiones adoptadas bajo su influencia, muchas veces esa presión que ejercen puede tener un impacto involuntario en la vida de los terceros involuntarios, muchas veces estas personas tienen repercusiones y la responsabilidad no es aceptada por ellos.

Según Humberto Nogueira (1986); los grupos de presión pueden clasificarse atendiendo a diferentes criterios, los cuales se presentan a continuación:

- **Grupos de personas y grupos de organizaciones**

Este criterio atiende a la naturaleza del grupo. Hay grupos de presión integrados de personas naturales (sindicatos, asociaciones gremiales, asociaciones profesionales, asociaciones de vecinos), como hay grupos de presión constituidos por otros grupos o asociaciones (federaciones y confederaciones de sindicatos o asociaciones profesionales; federaciones o confederaciones de organizaciones campesinas; federaciones o confederaciones de asociaciones estudiantiles; federaciones o confederaciones de organizaciones empresariales).

Estos grupos de presión son los más comunes que podemos encontrar. Están correctamente estructurados y el funcionamiento interno ya está probado, los adherentes o simpatizantes depositan la confianza en un dirigente y las negociaciones sobre la mesa están preestablecidas mediante el consenso de cada miembro. Los objetivos que persiguen son variados; sin embargo, la mayoría de esos están perfectamente delimitados a ejercer presión política sobre los temas específicos.

- **Grupos de masas y grupos de cuadros**

Los grupos de presión de masas están compuestos de una gran cantidad de miembros, con una organización bien estructurada y con aportes financieros pequeños y regulares (organizaciones sindicales de trabajadores industriales o de campesinos). Los grupos de presión de cuadros están compuestos de una cantidad pequeña de miembros con fuerte influencia económica o social (asociaciones de banqueros, asociaciones de grandes empresarios industriales o agrícolas).

Estos grupos de presión los podemos visualizar en grupos empresariales, cámaras que están aglomerados el tipo de personas que están adheridas son personas que representan entes con fines en común, y además de esos atributos contribuyen económicamente al crecimiento del gremio.

- **Grupos de presión exclusivos y grupos de presión parciales**

Los grupos de presión exclusivos son aquellos cuya razón de ser para constituirse es ejercer presión (los lobbies en Estados Unidos). Los grupos de presión parciales son aquellos grupos en los que la presión es utilizada en momentos específicos o como instrumento adicional, no siendo ella la única finalidad del grupo (asociaciones profesionales, asociaciones de cooperativas, asociaciones empresariales, etc...). Un buen ejemplo de estos grupos de presión los encontramos delimitados en las asociaciones empresariales, cuyo fin es solamente de ejercer presión, no hay aportaciones de ningún tipo, y por lo general se constituyen en un solo fin y desaparecen cuando el objetivo central se ha solucionado o ya hay poca participación de sus miembros.

- **Grupos de presión promocionales y grupos de presión funcionales o seccionales**

Los grupos de presión promocionales o de causa tienen por objeto promover un ideal o una causa determinada, su número de adherentes no es susceptible de apreciarse. Tales asociaciones buscan atraer miembros con base en compartir determinados valores o una visión determinada de ciertos problemas (sociedades protectoras de animales, asociaciones opuestas al uso de centrales atómicas, Amnesty International). Los grupos de presión seccional o funcional son aquellos que hablan en nombre de una función o sección reconocible de la sociedad (agrupaciones de comerciantes, federación de sindicatos industriales, colegios profesionales).

Por lo general estos grupos de presión generan poca influencia en la vida política del Estado sin embargo apoyan para generar las políticas públicas que el Estado requiere.

- **Grupos de presión privados y grupos de presión públicos**

Los primeros son todos aquellos que emergen de la organización de la sociedad civil, mientras que los segundos están compuestos de personas o agrupaciones de ellas que desarrollan sus funciones dentro del poder gubernamental o estatal (organizaciones de funcionarios públicos, las fuerzas armadas, organizaciones militares, industriales).

Este tipo de grupo de presión es interesante por dos sentidos: el primero es que cumplen con la particularidad de ejercer presión política; ellos ejercen presión política a un ente al cual trabajan; ellos realizan esa presión para lograr ciertos fines. En segundo lugar, esta presión de los organismos anteriormente mencionados, en sinergia con el Estado, genera mayores resultados con políticas públicas pertinentes para lograr los objetivos del grupo.

- **Grupos de presión nacionales y grupos de presión internacionales**

Los grupos de presión nacionales son aquellos que desarrollan su acción dentro de los límites de un Estado. Los grupos de presión internacionales ejercen su acción traspasando los límites de un Estado, sin que necesariamente puedan ser identificados con las organizaciones internacionales.

Estos grupos trascienden el territorio. Al momento de traspasar una variable que es el territorio, se estará dando a conocer a más personas la resolución al conflicto que se desea. En muchos de los casos habrá influencia mediática inmersa en la toma de decisiones y más personas podrán ejercer presión en estos casos.

- **Los grupos de presión material y los grupos de presión moral**

Entre los últimos que tienen intereses morales o valóricos, encontramos las asociaciones filantrópicas, agrupaciones culturales, las iglesias. Entre los primeros que son aquellos que persiguen un interés material generalmente de carácter financiero (aumento de remuneraciones, alzas de precios, deducciones tributarias, bonificaciones), aunque también pueden ser de otro orden (mejoramiento de las condiciones de trabajo, ventajas previsionales, entre otras).

Estos grupos de presión están involucrados en cambios a las políticas públicas de ciertas problemáticas relacionadas con valores y derechos a las personas que han sido afectadas, así mismo es importante mencionar que los grupos de presión material la acción está condicionado a un pago, esto es que la acción del dirigente depende de la aportación aplicada al fin deseado.

6.4. El conflicto como elemento de cambio social

El conflicto puede concebirse de manera positiva, en ocasiones hemos llegado a pensar que los conflictos solo generan una serie de problemáticas, en la actualidad cada día nos vamos dando cuenta que los conflictos adquieren una mayor dimensión en un aspecto positivo, como una forma de solucionar un conflicto para llegar acuerdos que los involucrados en la mesa de negociación están llevando un proceso ordenado e innovador para solucionar sus problemas, aunque para llegar a este momento el conflicto ha sido motivador de cambios sociales, donde los grupos de presión pueden ejercer los derechos para poder modificar las leyes, la forma del Estado o el entorno.

El conflicto puede ser positivo o negativo depende de cómo lo veamos y como lo abordamos, cuando las personas se dan cuenta que la violencia nos lleva a consecuencias desastrosas, nos hacen buscar soluciones para abordarlo antes de que surja un conflicto mayor.

Se pretende, en un aspecto positivo para que con técnicas del uso alternativo de controversias ya que mediante la solución del problema por medio del diálogo se puede llegar a una solución mejor, cuando se aprenden herramientas para la transformación de un conflicto por medios alternativos, estos factores antes mencionados, se pueden aplicar como puntos de alertas para los individuos.

En la actualidad un conflicto se puede ver de manera positiva, con tal de fomentar las relaciones a futuro, el objetivo de los MASC es evitar relaciones conflictivas en un futuro. Los conflictos son elementos dinámicos ya que tienen la cualidad que progresan en diferentes etapas del conflicto, hay que saber cambiar de prospectiva el conflicto y cuando se solucione sea de una manera integral y completa.

Mediante el conflicto nos hacemos daño mutuamente. He aquí el porqué de nuestra reticencia y actitud negativa a cerca del conflicto: supone exponernos y arriesgarnos al daño propio (Lederach, 2012). Lederach menciona que existe una valoración propia ya sea para bien o para mal de lo que es el conflicto hasta cierto punto podemos definir al conflicto como hasta cierto punto como competitivo. Porque ese tiene la creencia que uno gana o pierde, pero esa referencia que tenemos del conflicto tiene que cambiar porque no es la verdadera valoración.

Ahora que ya delimitamos el conflicto, lo entrelazamos al conflicto social, Lewis Coser que maneja que la idea básica del conflicto social, es cuando trasciende lo individual y

proviene de la propia estructura social. Coser defiende la postura según la cual el conflicto social cumple un papel fundamental en la integración social, y creemos que es así ya que es el empuje que se necesita para que las cosas funcionen incluso sostiene que para algunos grupos sociales el conflicto es fuente de identidad, cohesión y delimitación respecto a otros. Es criticado por considerarse que, en definitiva, se mantiene en una perspectiva estructural, sin embargo se ha demostrado que la sociedad organizada en la exposición de ideas, o en este caso los grupos de presión ejercen una mayor coacción social ante un conflicto.

Cuando un conflicto no es solucionado o tiene falta de atención del Estado genera inconformidad de los ciudadanos, y hasta cierto punto propicia violencia y sensación de rechazo, Lederach menciona que en estos casos es que se tiene que profundizar en los obstáculos y las causas que se concretan en términos de violencia directa y estructural, de esta orientación se destaca un elemento clave y fundamental, el conflicto. (Lederach, 2012), como modo de prevención y así poder llevar por buen camino el conflicto social.

Los conflictos presentan distintos grados de intensidad y de violencia, decreciendo si los grupos de interés tienen la posibilidad de organizarse, si los conflictos en una sociedad permanecen disociados y si existe movilidad social. El mismo autor señala una relación positiva entre la radicalidad de los cambios en la estructura social y la intensidad del conflicto, como también entre la inminencia del cambio y la violencia del conflicto, el cambio social se da por consecuencia de la gestión de conflictos por los grupos de poder, los cambios que existen posterior a la resolución son cambios en beneficio de la sociedad.

Hay que reconocer que los grupos de presión juegan un papel fundamental en la gestión de cambios sociales ya que dan el primer paso para provocar un cambio, ser escuchados y beneficiar a más personas, prevaleciendo sobre todo el fin común.

6.5. Los grupos de presión como ejercicio de la libertad de expresión (consigna pública)

La libertad es un tema muy importante como derecho humano y a nuestra opinión personal el derecho más importante en la vida de un ciudadano; ya que le permite la completa realización psicológica e integral de ejercer los derechos como ciudadano, pero ¿qué pasa cuando esa libertad de expresión está delimitada o subordinada a la acción de otros actores de poder, en este caso a los grupos de presión?

Empezaremos delimitando a nivel internacional la Convención interamericana de los Derechos Humanos “Toda persona tiene derecho a la libertad de pensamiento y de expresión. Este derecho comprende la libertad de buscar, recibir y difundir informaciones e ideas de toda índole, sin consideración de fronteras, ya sea oralmente, por escrito o en forma impresa o artística o por cualquier otro procedimiento de su elección”¹.

La libertad es un concepto muy amplio al que se le han dado numerosas interpretaciones por parte de diferentes corrientes filosóficas y escuelas de pensamiento. Se suele considerar que la palabra libertad designa la facultad del ser humano que le permite decidir llevar a cabo o no una determinada acción según su inteligencia o voluntad. También se entiende a la libertad como aquella facultad que permite a otras facultades actuar y que está regida en su totalidad por la justicia.

“Si la libertad significa algo, será sobre todo el derecho a decirle a la gente aquello que no quieren oír.” (Orwell, 1997), esto es fundamental dentro del tema de libertad, los ciudadanos estamos callados a alzar la voz de manera personal, sin embargo cuando nos agrupamos en grupos el contexto cambia. Los grupos de presión pueden actuar frente al

¹Artículo 13, Libertad de Pensamiento y de Expresión, Convención Americana sobre Derechos Humanos, San José de Costa Rica, 22 de noviembre de 1969.

Estado como la voz del pueblo, pero también pueden actuar frente al Estado como representantes de intereses minoritarios y que podrían actuar en detrimento de un bien común.

Los grupos de presión llegan a consignar al Estado mediante la voz de los ciudadanos agrupados en coaliciones y estos logran el objetivo de presionar al Estado mediante el alzar la voz y consignarle al Estado lo que se quiere lograr. Por lo general estos grupos de presión actúan de manera contradictoria al Estado, es ahí cuando se presenta el sentido de contradicción, los grupos de presión tendrán que mantenerse firme a la postura que han tomado.

Es importante recalcar que lo expuesto aquí con respecto a los grupos de presión sólo puede funcionar dentro de un modelo de una democracia liberal, porque allí es donde la libertad de expresión y de asociación suele estar garantizada en los textos constitucionales. Que los grupos de presión tengan una consigna pública depende de su capacidad para canalizar los intereses de sectores particulares de la sociedad para llevarlos a la arena política de los tomadores de decisiones. Jacobson (2011) aporta algunos elementos que dan evidencias de cómo la libertad de expresión de la sociedad y la persecución de sus intereses puede canalizarse por medio de los grupos de presión para llegar al Estado.

El primer elemento, la noción de membresía o de pertenencia restringe los potenciales miembros que se unen a un grupo de presión. La pregunta que Jacobson arroja es cuál es el elemento que incentiva a los individuos a formar parte de un grupo de presión. Plantea dos hipótesis, que puede ser por afinidad ideológica o por búsqueda de ganancias materiales, y la medida en la que serán más de una o de otra estará relacionada con la capacidad responsiva del régimen y su apertura a incorporar y balancear exigencias para el desarrollo de políticas públicas. Sin embargo, se señala que las negociaciones internas

de un grupo de presión, así como los cambios de lineamientos y objetivos, pueden afectar el espacio político en el cual los grupos de presión tienen injerencia, y por ello, pueden convertirse más representativos de ciertos sectores pero alienar a otros.

El segundo elemento es que los grupos de interés no solo agrupan miembros con base en objetivos predefinidos, sino que a su vez tratan de cambiar las opiniones e intereses de una la población para adquirir más poder de negociación. Una de las maneras más exitosas en que los grupos de presión han añadido adherentes es por medio de “campañas educativas”, o difusión de información (que puede ser verdadera o falsa) con la cual sustentan sus reclamos para con el Estado. En este caso, la representatividad en cuanto a la libertad de expresión de un punto de vista determinado no es unidireccional – un sector social no canaliza sus exigencias mediante grupos de presión, sino que el grupo de presión convence a sectores sociales de que está en sus mejores intereses canalizar sus exigencias al Estado mediante ellos.

A partir de estas consideraciones, podemos contestar la pregunta planteada al inicio de esta sección: ¿qué pasa cuando la libertad de expresión está delimitada o subordinada a la acción de otros actores de poder, en este caso a los grupos de presión? Podemos decir que si las exigencias de sectores sociales son iguales o muy parecidos a los de un grupo de presión en particular, entonces este tipo de organización resulta una buena vía para enfrentar al Estado en una negociación política, y son una manera efectiva de hacer que las voces de la sociedad sean escuchadas. En contraste, si solo se asocian debido a la facilidad institucional de exigencia pero no tienen los mismos intereses, entonces los grupos de presión subsumen la libertad de expresión social a sus intereses y son ellos quienes ganan poder, no la sociedad. En este sentido, los grupos de interés funcionan como concentraciones de poder privado, no como verdaderos representantes de la sociedad.

Esto último es una de las razones principales por las cuales, en nuestro modelo teórico de negociación, se ubica a los grupos de presión como actores separados de la sociedad. Remitiéndonos a la definición funcional de sociedad que adoptamos, la entendemos como representativa de una base mínima de derechos y de constitución social que impulsa los intereses de la mayoría. En cambio, con los grupos de presión tenemos a organizaciones que impulsan intereses de sectores particulares de la sociedad y buscan avanzar su agenda política, la cual puede ir en contra de los intereses sociales mayoritarios, y puede ir a favor o en contra de los intereses del aparato gubernamental del Estado.

6.6. Los grupos de presión como agentes opositores al Estado (sentido de contradicción)

Esta característica del poder no es inherente a todos los grupos de presión, sino a aquellos cuyos intereses e ideologías se encuentran en oposición con el Estado (independientemente de su postura con la sociedad). Para profundizar en la descripción de esta característica del poder, es importante primero entender lo que es oposición y los tipos de oposición que existen en los regímenes democráticos.

Al hablar de oposición, Fernando Barrientos del Monte, parafraseando a Massari, establece que debe entenderse como “una *función* que se ejerce en diversas arenas políticas, y tal como el término lo señala, en contraposición a quién o quiénes, dentro de un régimen político dado, tienen el poder legal y/o legítimamente obtenido” (Barrientos, 2015, 146). Además, menciona algunas características del concepto, como el hecho de que es *exclusivo* porque ninguna agrupación de oposición puede ser simultáneamente gobierno; y *exhaustivo*, porque al tomar el poder en el gobierno, deja de ser oposición. El

autor indica también que el término debe entenderse con respecto a dos ejes – su posición frente al sistema político institucionalizado, y su fuerza o capacidad movilizadora (Barrientos, 2015).

A partir de ello clasifica a la oposición como antisistémica y sistémica. La oposición antisistémica no tiene interés en llegar al poder en el gobierno, sino que tiene características de ser un movimiento “en contra” del sistema político dentro de un Estado, así como sus normas, reglas, valores, instituciones y actores. La oposición antisistémica por lo general tiene poco o nulo grado de institucionalización, por lo cual se encuentra comúnmente en movimientos sociales de base amplia. Esto no quiere decir que no existan instituciones o partidos en contra del sistema, pero son menos prevalecientes debido a que para llevar a cabo un proceso de institucionalización, deben seguir ciertas normas y procedimientos legales que los obligan a actuar bajo algunas condiciones del sistema al que se oponen. Aquí por lo general se encuentran aquellas organizaciones que tienen aspiraciones separatistas o han tenido historias de tensión con el Estado, pero que reconocen la necesidad de dialogar con él y con las diferentes administraciones gubernamentales que quedan a cargo. Aquí también encajan aquellas organizaciones que se oponen a un ámbito de la acción política, tal como las organizaciones socialistas en contra de un sistema económico neoliberal, pero que estarían a favor de la colaboración dentro un sistema político que buscara la social-democracia.

La oposición sistémica por lo general se encausa en partidos políticos que van en contra de las políticas públicas de la administración en turno en el gobierno. A diferencia de la oposición antisistémica, la oposición sistémica tiene un mayor peso en las políticas públicas que el gobierno puede crear por su capacidad de incidencia directa dentro de un sistema jurídico y político. Por su misma presencia como oposición dentro del sistema, puede obstaculizar por medio de la inacción las iniciativas del gobierno, a diferencia de la oposición antisistémica, que requiere de la acción colectiva organizada para poder incidir.

Tomando en cuenta esta clasificación de la oposición, podemos decir que aquellos grupos de presión con la característica de sentido de contradicción otorgándoles poder van contra el Estado si son representantes de una sociedad que se siente ignorada en sus necesidades por el aparato gubernamental. A su vez, sin embargo, puede ser que los grupos de presión *no estén representando a la sociedad* sino a sus propios intereses, y aún así estén contra el Estado porque sus políticas públicas van en contra de estos intereses. En este último caso es más probable que el Estado pueda alinear al grupo de presión, como ocurriría bajo la perspectiva neocorporativista. En cualquier caso, mientras más antisistémico sea, y mientras cuenten con un respaldo amplio, suponemos que su poder resultante de su sentido de contradicción podría ser mayor.

6.7. Conclusiones: los grupos de presión en una negociación política en México

Parte de las complicaciones que resultan de que nuestro modelo teórico se examine en México es que tradicionalmente el sistema político mexicano no es muy responsivo a menos que estos grupos tengan un peso económico y financiero importante y/o tengan intereses en común con el gobierno mexicano. A su vez, los grupos de presión que suelen tener incidencia en la toma de decisiones para desarrollo e implementación de política pública por lo general no son representativos de la población mexicana en general debido a la gran desigualdad en el país.

Dado que el sistema político mexicano fue construido con una lógica corporativista en mente, donde las agrupaciones de opositores serían cooptadas dentro del sistema político. Esto, en conjunto con el autoritarismo priista y una “democracia autoritaria” (Meyer, 2013), fue suficiente para domar las iniciativas ciudadanas para enfrentarse al régimen. Por ello, en la actualidad, que los grupos de presión sean representativos de los intereses generales de la sociedad sólo se da en casos donde la sociedad se siente muy agraviada. En la mayoría de los casos, no obstante, los grupos de presión en México

buscarán mantener su posición económica privilegiada o su acceso privilegiado a los tomadores de decisiones.

Por esta razón, en nuestro modelo teórico de negociación política conviene mantener separados a los grupos de presión de la sociedad y del Estado. La característica de consigna pública lo que agrega es legitimidad al grupo de presión, y por ello le otorga poder. La característica de sentido de contradicción permite obstaculizar al Estado en la consecución de su agenda política, lo cual obliga a los representantes gubernamentales a negociar con los representantes de los grupos de presión. Los resultados del estudio permitirán evaluar estos supuestos.

CAPÍTULO VII-. MEDIOS DE COMUNICACIÓN COMO HERRAMIENTA MEDIÁTICA

7.1. Introducción

Para hablar de la influencia mediática tenemos que hablar de un individuo en la esfera social en la que tiene derechos y obligaciones, dentro del sistema del Estado. En nuestro caso de estudio el poder en las negociaciones y la influencia de los medios de comunicación en México, en el Estado actual en el que vivimos, estamos inmersos en una democracia participativa en donde la CPEUM nos otorga garantías individuales de distintas índoles y estas a su vez una de las más importantes es la libertad, plasmada en el artículo 7 de la CPEUM que a la letra dice:

***Artículo 7o.** Es inviolable la libertad de difundir opiniones, información e ideas, a través de cualquier medio. No se puede restringir este derecho por vías o medios indirectos, tales como el abuso de controles oficiales o particulares, de papel para periódicos, de frecuencias radioeléctricas o de enseres y aparatos usados en la difusión de información o por cualesquiera otros medios y tecnologías de la información y comunicación encaminados a impedir la transmisión y circulación de ideas y opiniones.*

Ninguna ley ni autoridad puede establecer la previa censura, ni coartar la libertad de difusión, que no tiene más límites que los previstos en el primer párrafo del artículo 6o. de esta Constitución. En ningún caso podrán secuestrarse los bienes utilizados para la difusión de información, opiniones e ideas, como instrumento del delito.

Este artículo de nuestra CPEUM muestra ese derecho de libertad de expresión, y nadie puede prohibir o transgredir ese derecho que cualesquiera puede ejercerlo, entre ellos el objeto de este capítulo el poder de los medios de comunicación en la influencia mediática.

Pero es ahí donde debemos cuestionarnos la otra cara de la moneda, lo que pasa cuando traspasamos el derecho de la libertad, abusamos de esa libertad otorgada. Los medios de comunicación en la actualidad ocupan un lugar muy importante dentro de la esfera social, lo que difunden argumentando libertad. En ocasiones, está sesgado, lleno de manipulación que algunas veces llega a permear en la sociedad de manera absoluta y en consecuencia la información que llega al último eslabón que es la sociedad llega tratada.

La libertad es un derecho con el que nacemos los seres humanos, que siempre está buscando el individuo desde la historia de la humanidad, desde la esclavitud hecha por los españoles a los aztecas, al sometimiento de culturización de los virreyes en la nueva España, nos hacen reflexionar el cómo hemos avanzado hasta la actualidad donde se nos otorgan derechos plasmados en nuestra constitución hasta los derechos que organismos internacionales son otorgados a través de los tratados.

En el presente capítulo llevaremos a cabo un análisis de teorías sobre los medios de comunicación para posteriormente determinar las características que tiene la influencia mediática con respecto al poder en una negociación.

7.1. El poder de los medios según características de los regímenes

El papel que juegan los medios en el Estado y el poder que tienen varía según diferentes consideraciones. En relación con la naturaleza de los regímenes políticos, los medios pueden desempeñar el papel de un poder que vigila las acciones del poder estatal y las transparenta hacia la ciudadanía, o bien, actuar en sincronía como un aparato de propaganda e ideología que alimenta las historias que los poderes del Estado desean que se transmitan. Estos son los extremos, pero en un determinado régimen político puede haber varias configuraciones en el papel que desempeñan, y puede haber heterogeneidad en las afiliaciones de los mismos medios: buscan representar a la ciudadanía y otorgarles poder en la escena política; buscan representar a los servidores públicos y promover sus intereses para lograr un acuerdo con la ciudadanía; o bien, buscan representar sus propios intereses y posicionarse como un agente importante en la vida pública del país, tratando de alinear tanto a la sociedad civil como a los actores políticos y económicos más importantes a su agenda.

Es importante mencionar que la presencia de una heterogeneidad en los medios de comunicación es más probable en los regímenes democráticos liberales. En los regímenes autoritarios, en contraste, los medios pueden estar controlados por el Estado y por lo tanto, presentar una mayor homogeneidad. Sin embargo, en esta clase de regímenes, también es posible que la presencia de los medios sea mínima – quizás inexistente para la mayoría de la población, siendo usada principalmente para la comunicación entre miembros del aparato gubernamental.

7.2. Los medios de comunicación en México

Las nuevas tecnologías de la información para producir y difundir las noticias, y ello ha conllevado a un cambio de jerarquía de poderes que conforman el esqueleto de poder y la

movilización cotidiana de nuestra sociedad donde los medios de información son el centro de poder, es común escuchar el termino influencia mediática.

Para este estudio hay que determinar cuáles son los medios de comunicación principales para la transmisión de mensajes entre los más importantes en México destacan: el periodismo, la imprenta, el cine, la televisión y el internet. (Roiz , 2002), el impacto que tenga cada uno de ellos dependerá en su totalidad en un aspecto cultural, en el caso de México la violencia que existen en los contenidos, determinados fenómenos sociales, como la violencia, la evasión o la influencia mediática (Sartori, 1988).

En este sentido, de haber sido instrumentos de difusión relevantes en 1920 en México y de convertirse en el cuarto poder político a partir de 1960 como corresponsales del poder, en la década de los años noventa se transformaron en el vértice del poder actual. Este creciente poder de los medios sobre la comunidad y los individuos ha creado, cada vez más, una sociedad mediática que ha producido una nueva atmósfera cultural que ha ocasionado que el conjunto de las principales instituciones de gobernabilidad ahora funcionen a distancia por intermediación de los canales de información, especialmente de la televisión de medios electrónicos y las nuevas tecnologías de información.

Al final del milenio los medios de difusión no sólo son el centro del poder político contemporáneo, sino que son, cada vez más, las instituciones de conformación del cerebro social de los habitantes del país. (Esteneu Madrid, 2000). Así, a diferencia de los siglos anteriores, con la revolución informática las nuevas características con que los medios de información han transformado los procesos para producir, difundir e inculcar la información ha convertido al siglo XX en un siglo corto, pues se han reducido los tiempos de conocimiento de la realidad y las distancias de interacción entre los hombres. En la actualidad, son las redes televisoras y radiodifusoras, quienes acceden permanentemente

a la mente de los mexicanos y les informan o les deseducan sobre la conducta a seguir en la sociedad contemporánea que nos corresponde vivir. (Labra , 1989).

En este sentido, podemos decir que en el espacio de relación simbólica que permanentemente producen los aparatos cotidianos de comunicación entre emisores y colectividades, es donde diariamente se construye o destruye mental y afectivamente al Estado y a la sociedad mexicana. Por consiguiente, podemos afirmar que en la sociedad mexicana de la década del 2000, cada vez más, las batallas políticas o sociales se ganan o pierden en los medios de comunicación colectivos y no en otras áreas de las contiendas sociales.

La proliferación de esta gran infraestructura informativa en el país ha contribuido a modificar sustancialmente los hábitos culturales de la vida cotidiana de los mexicanos, gradualmente nos hemos convertido en el centro del poder contemporáneo, su operación no ha funcionado en espacios neutros o independientes, sino que han operado vinculados a las necesidades de reproducción de nuestra sociedad en vías de industrialización y ahora de globalización. Dentro de este marco estructural, el margen de participación de los movimientos sociales a través de los medios de comunicación no ha sido monolítico; sino que ha oscilado formando una gama de intervención que varía desde los canales escritos, hasta los electrónicos. Así, encontramos que las vías a través de las cuales los movimientos sociales mexicanos han participado con mayor fuerza desde principios de siglo hasta la fecha para expresar sus intereses y demandas, se concentra con gran peso en los medios impresos y se cierra casi por completo en los canales electrónicos, particularmente, audiovisuales. (Esteneu Madrid, 2000).

7.3. La televisión como medio de control social y político

El televisor es un mueble que introduce nuevas pautas de legitimidad en un espacio familiar, modificado en cierta medida el propio significado social de la intimidad. La televisión es un mueble que organiza frecuentemente a distribución de un espacio reservado en el hogar para la convivencia, y ocupa en muchas viviendas el vértice del cuarto de estar hacia donde ocurren las miradas, la posición de la familia toma asiento en el sofá frente al televisor.

Uno de los primeros investigadores que ubican a la TV en el centro neurálgico de la relación entre política y comunicación es Roland Cayrol. A mediados de los años 1970s, este experto francés realiza una serie de pormenorizados estudios sobre la influencia de los medios en las campañas electorales en Gran Bretaña, Francia y Bélgica. El trabajo de Cayrol arroja un resultado que en aquel momento sorprende al mundo académico: “la televisión constituye el medio de masas preferido por los votantes”. Según Cayrol, la preponderancia de la TV respecto de otros medios masivos se debe fundamentalmente a que ella representa “el único lugar y el único momento” en que un candidato se pone en contacto simultáneo con “todos los electores”, más allá de que éstos estén a favor o en contra de su postulación e independientemente de sus perfiles sociodemográficos. Ningún otro medio de comunicación permite a los políticos tan fácil acceso a semejante universo de ciudadano (Cayrol, 1983)

Al convertirse en el espacio central de la confrontación electoral, la televisión cambia profundamente las reglas de juego de la Comunicación Política moderna. La TV ya no sólo refleja los acontecimientos políticos sino que además los produce. Con el objeto de difundir sus discursos políticos, los candidatos se vuelcan a la “arena audiovisual” y, en ella, protagonizan entrevistas, debates y anuncios. Puede afirmarse que los últimos días de campaña marcan una virtual yuxtaposición de los sistemas político y televisivo. Pese a

que el surgimiento de la TV ensombrece el papel de otros medios históricamente utilizados para comunicar la política, es erróneo creer que las herramientas proselitistas tradicionales están condenadas a desaparecer. De hecho, la televisión convive hoy con un conjunto de instrumentos más clásicos tales como los actos partidarios, las caravanas y las caminatas.

No obstante, es innegable que la TV condiciona fuertemente el uso de las demás formas de Comunicación Política dado que éstas son diseñadas “en función de su televisación”. Esta circunstancia convierte a la televisión en una instancia genuinamente creadora del propio sistema de poder. Como canal audiovisual que pone el énfasis en los “grandes momentos”, la TV marca el ritmo de la campaña y le da el tono a la puja política. Así, la conferencia radial, el noticiero cinematográfico y el discurso parlamentario pierden relevancia ante la aparición de nuevos géneros televisivos como por ejemplo el *spot* publicitario, la mesa de debate y los programas no-políticos, sean éstos últimos de actualidad, entretenimiento o -incluso- humorísticos.

7.5. La censura clientelista (al mejor postor)

El clientelismo a primera vista es invisible, pero está presente en todos los actos de poder, tiene muchas caras, pero nadie puede descifrar exactamente su apariencia, así que de acuerdo con un problema se presenta uno nuevo, pero el clientelismo es definido como algo negativo en la sociedad.

El clientelismo denota una categoría analítica para la investigación de relaciones informales de poder (Caciagli, 1996) que sirven para intercambio mutuo de servicios y bienes entre dos personas socialmente desiguales entre dos grupos. Se trata de una

relación entre dos personas en la cual una persona poderosa, pone su influencia y sus medios en juego para dar protección o ciertas ventajas a una persona menos poderosa que se puede denominar cliente, que ofrece respaldo y servicios al patrón. (Caciagli, 1996).

7.6. El monopolio de la información como herramienta creadora de poder

Los medios de comunicación e información pública derivan su poder del hecho de que las audiencias receptoras, por lo general, carecen de la información directa o de la experiencia de lo que está ocurriendo en el entorno. Dado que la actividad principal de los medios es enterarse de los acontecimientos y difundirlos por medio de los canales de comunicación más apropiados según las audiencias meta, son ellos quienes concentran el poder en torno a la información y por lo tanto los convierte en actores relevantes para los procesos de negociación. De acuerdo con Happer y Philo (2013), los medios de comunicación son claves para el establecimiento de la agenda y para dirigir la atención de la opinión pública hacia ciertos temas. Esto, a su vez, limita el rango de argumentos y perspectivas que serán parte del debate público.

Aunque la democratización de la información ha surgido en parte debido a la accesibilidad a diferentes medios y se le han abierto las puertas a pequeñas fuentes para difundir historias que pueden ser de interés general, esto contribuye a alimentar dos problemas: la fácil transmisión de información errónea y la rapidez de la transmisión de información sesgada. De acuerdo con Hermida (2012), y Lewandowsky et al. (2012), esto se debe a que en los medios de información tradicionales (previos a la era del internet), los errores en la información se corregían en centros donde se revisaba la validez de los datos, reportes con información contradictoria, información nueva y tomaban decisiones sobre la información verificable a publicar. En cambio, la era del internet ha eliminado esta parte del proceso, dejando los criterios de decisión de divulgación a los individuos que primero

reciben la información sin antes comprobar su validez. Asimismo, el sesgo que anteriormente se generaba era por el monopolio de la información, ocurriendo como una decisión consciente por parte de los medios. Ahora el sesgo proviene de divulgar aquellos reportes o noticias con titulares e información que reafirman las creencias de quienes las reciben, sin antes pasar por un proceso de razonamiento sobre la calidad de la información.

7.7. Conclusiones

La formación del Estado moderno y los medios de comunicación, apesar de la relación existente entre los medios de comunicación y los atributos que hacen a la estatidad, la utilización de los medios de comunicación como variable independiente para explicar la formación del Estado moderno parece ser insuficiente. Distintos autores han utilizado dicha variable para explicar el surgimiento de lo que podríamos denominar el nacionalismo. Sin embargo, los medios de comunicación no parecen ser indispensables más que en una sola de las condiciones que hacen al Estado moderno, esta es la condición de nación.

Los medios de comunicación como variable independiente principalmente se enfrentan ante dos obstáculos: en primer lugar, su incapacidad de explicar cómo influye en los Estados antes de que estos se constituyan en Estados nacionales. En segundo lugar, parecería ser que los medios de comunicación implican para el Estado un arma de doble filo, ya que si bien contribuyen inicialmente a potenciar la estatidad del mismo, éstos evolucionan a un ritmo superior que el Estado, creando nuevas demandas pero sin modificar la esencia misma de éste. Es solo uno de los tantos escenarios posibles que el Estado deba modificar sus características para adaptarse y sobrevivir.

El surgimiento de nuevas formas de organización institucional, como pueden ser los organismos supranacionales, hasta el momento no han representado una alternativa capaz de sustituirlo. Si lo hicieran, podríamos hablar de los medios de comunicación como una variable independiente ya que esta nos serviría para explicar, junto con sus atributos, el pasaje de una forma a otro hasta el momento, los medios de comunicación han mostrado ser tanto una herramienta, como una esfera autónoma creadora de canales alternativos tanto de control como de exigencia de demandas este parece ser su límite.

CAPÍTULO VIII-. ENCUESTA PARA ANALIZAR EL PODER

8.1. Diseño de la investigación

En una investigación, después de la definición y delimitación del objeto de estudio, procede su concreción, su operacionalización, tanto en su vertiente teórico-analítica, es decir, principales conceptos, categorías analíticas y variables a analizar; como poblacional, lo que conlleva delimitar qué población se estudiará y, en su caso, qué diseño muestra/se efectuará (Cea D'Ancona, 1996).

El problema planteado en la presente investigación es determinar las características del poder en una negociación política en México. Se tomarán muestras de distintos grupos de poder que intervienen en una negociación política, para identificar las características del poder cada uno de los actores. Por tanto, se tiene como población objeto de estudio a personas que ejercen el poder en una negociación política en México.

El diseño de investigación está encaminado a especificar cómo va a realizarse la investigación (Cea D'Ancona, 1996). Los objetivos específicos de nuestra investigación son descriptivos, porque el enfoque de la investigación es conocer si aparecen las variables de poder de cada actor político en una negociación. Esto se medirá al ver la complejidad de la negociación en la presencia o ausencia de las variables de poder de cada actor: Estado, Sociedad y Grupos de presión.

8.2. Muestra

La muestra es un subgrupo de la población, digamos que es un subconjunto de elementos que pertenecen a este conjunto definiendo a las características a las que llamamos población. Todas las muestras bajo el enfoque cuantitativo deben ser representativas. (Hernández Sampieri , 2006). La representatividad de una muestra no sólo depende de la magnitud de su tamaño, sino también del procedimiento seguido para la selección de las unidades muestrales.

La unidad de análisis son los distintos grupos de poder que intervienen en una negociación política, para identificar las características del poder cada uno de los actores que son las siguientes:

- Por parte del Estado es: manipulador y basado en la agenda política
- Por la sociedad es: con pretensiones (que busca ganar).
- Por los grupos de presión se comporta con: consigna pública y sentido de contradicción hacia el Estado.
- La influencia mediática

Las modalidades del muestreo son variadas, aunque cabe agruparlas en dos amplias categorías (muestreo no probabilístico y probabilístico), dependiendo de si el azar interviene en todas las fases la selección (Cea D'Ancona, 1996). En el caso particular de esta investigación se utilizará un muestreo no probabilístico en virtud de que la muestra de la población es limitada porque no todo individuo ejerce el poder en una negociación política en México.

En la presente investigación se realizará el análisis de cuatro grupos de población, que se extraen en base a la hipótesis planteada en la presente investigación y anteriormente planteada, y reúnen las características de ejercer el poder en una negociación política en México, los cuales se presentan de la siguiente manera:

1) Diputados Federales

La selección de este grupo de población, se realizó tomando en consideración la viabilidad y los recursos que se tienen disponibles para analizar la muestra. Se tiene acceso a una muestra de diputados del Congreso Federal, la cual consiste en elegir a diputados de diferentes grupos legislativos. Se elegirán de manera aleatoria 15 diputados, 5 encuestados del Partido Revolucionario Institucional (PRI) que tiene una representatividad del 42% de la cámara, 3 encuestados del Partido Acción Nacional (PAN) que cuenta con un 23% de representatividad dentro del congreso, y el Partido de la Revolución Democrática (PRD) 3 encuestados que cuenta con una representatividad del 21%.

2) Líderes de información de los distintos medios de comunicación

De acuerdo con los estudios de Parametría, que se explican a continuación la televisión aparece como el medio de mayor confianza entre los mexicanos. Siete de cada diez personas (67%) de la población mexicana, menciona que les genera mucho o algo de confianza. En contraste, sólo cinco de cada diez confía en la radio y los periódicos (Parametría, 2012)².

²Parametría es una empresa dedicada a la investigación estratégica de la opinión y análisis de resultados, herramienta fundamental para conocer la imagen de las instituciones o personas, la satisfacción de clientes con los productos o servicios que ofrece una institución, y las demandas de una población específica.

Dado el nivel de certidumbre que ofrece la televisión, vale la pena explorar el nivel de conocimiento y opinión que tienen los ciudadanos sobre las principales televisoras y sus conductores. Televisa y TV Azteca son conocidas por prácticamente toda la población (97%). Ambas cuentan con una buena opinión y están casi empatadas, ya que su opinión efectiva -opinión positiva menos opinión negativa- llega hasta 67%. Sin embargo, el 53% de los entrevistados dijo que prefiere ver las noticias en Televisa, mientras que TV Azteca tiene una preferencia del 34% (Parametría, 2012).

Por tanto, serán seleccionados para nuestro estudio tres directivos y/o productores de televisión de la cadena televisiva Televisa y tres de la cadena TV Azteca ambas con impacto a nivel nacional con los siguientes requisitos: Estar al frente de un noticiero o un programa de opinión.

A esta muestra se le aplicará cuestionario estandarizado con una duración máxima de 20 minutos. El objetivo de éste instrumento será medir y representar numéricamente la percepción que ellos tienen sobre el poder que ejercen como medios de comunicación más influyentes de México.

3) Dirigentes de Partidos Políticos en México

Los resultados de las elecciones de julio de 2012, según el Instituto Federal Electoral, muestra que el PAN obtuvo 12, 786,647 votos un porcentaje del 25.41%, Coalición Partido Verde- PRI, obtuvo 19, 226,784 votos que representa el 38.21% y la Coalición PT-Movimiento Ciudadano con un total de 15, 896,999 con el 31.59%. Las tres principales fuerzas políticas a nivel nacional, según la decisión del electorado, fueron la Coalición del Partido Verde y el Partido Revolucionario Institucional, Coalición del Partido del Trabajo y el Partido Movimiento Ciudadano, así como el Partido Acción Nacional (PAN)(IFE , 2012).

En base a estos resultados se toma la decisión de encuestar a los presidentes de partido de las tres principales fuerzas políticas a nivel nacional, otorgando esta clasificación al partido político que obtuvo, de manera independiente o en coalición, más de doce millones de votos en las elecciones previas a este estudio.

8.3. Método

El instrumento para esta investigación será el cuestionario, que Hernández Sampieri dice que es un método para recolectar datos de lo más utilizado, consiste en un grupo de preguntas respecto a un grupo de preguntas respecto a una o más variables por medir. (Hernández Sampieri, 2006). Para la presente investigación se elaboró un cuestionario para determinar las variables de la investigación, descritas al inicio del presente capítulo.

Se utiliza un cuestionario porque éste nos arroja datos fáciles de procesar que se llevará a la obtención de resultados irrefutables. El cuestionario es la traducción de los objetivos de la investigación a preguntas específicas. Por tanto, se puede decir que la fundación de todos los cuestionarios son las preguntas; contestar las preguntas del cuestionario proporciona datos para probar la hipótesis (Namakforoosh, 2011). Por tanto, es conveniente de mencionar que se realizó para comprobar la relación de cada una de las preguntas de esta investigación.

Se utilizará como técnica de recogida de información mediante un cuestionario estandarizado, implementado de manera individual a la selección de las personas que integran el grupo de población dentro de la muestra. Por consiguiente, la encuesta será aplicada una sola vez, la técnica de escala tipo Likert por lo tanto esta investigación es de tipo transversal. El análisis de los resultados se llevará a cabo usando el programa Stata.

8.4. Identificación del tamaño muestral

Las muestras probabilísticas requieren determinación del tamaño de la muestra y de un proceso de selección aleatoria que asegure que todos los elementos de la población tengan la misma probabilidad de ser elegidos (Hernández Sampieri, 2006). Como mencionamos anteriormente nuestros grupos a ser medidos serán los diputados federales, directivos y productores de medios de comunicación nacional, dirigentes y con participación en la vida política de México, y los ciudadanos con participación en la vida política de México.

8.5. Muestreo no probabilístico:

Se utiliza un muestreo no probabilístico, porque este método presenta dos ventajas notorias que le hacen atractivo en la práctica investigadora: a) No precisa de la existencia de un marco de muestreo b) Su materialización resulta más sencilla y económica que los muestreos probabilísticos (Cea D'Ancona, 1996).

Además, el muestreo de esta investigación será estratificado porque hay una combinación de amplia de los actores dentro de la negociación sin embargo muestra también homogeneidad dentro de mi universo y deseo obtener una muestra semejante a mis variables dentro de la investigación. El muestreo estratificado es el óptimo para esta investigación porque se pueden realizar las comparaciones necesarias entre la población a investigar.

8.6. Construcción del Instrumento

Es importante mencionar que la población a investigar, son personas con poca disponibilidad de tiempo, por lo que aplicará una encuesta estandarizada cerrada, que será medida a través de la Escala de Likert, porque constituye uno de los formatos escalares más utilizados, cuando se desea preguntar varias cuestiones que comparten las mismas opciones de respuesta. En estos casos se confecciona una matriz de ítems o aseveraciones. (Cea D'Ancona, 1996), los cuales serán de gran utilidad para la obtención de resultados. Los ítems previamente asignados y valorados serán de utilidad para agilizar el proceso de evaluación de la información.

8.7. Construcción del cuestionario

Se realizó una investigación para encontrar algún instrumento previamente utilizado y avalado por alguna institución privada o gubernamental en anteriores investigaciones. Encontramos que el Instituto Federal Electoral (IFE)³, se encuentra realizando investigaciones para medir dimensiones de la participación política. Por tanto, analizó el instrumento para localizar preguntas relacionadas con las características del poder en una negociación política.

El instrumento tiene como nombre Dimensiones de la participación política, implementado por Pippa Norris de Harvard en su estudio, *La participación ciudadana: México desde una perspectiva comparada* (Norris, 2002). De su contenido, encontramos que solamente dos preguntas establecen algún vínculo con las variables de nuestra

La reforma constitucional en materia política-electoral, publicada el 10 de febrero de 2014 rediseñó el régimen electoral mexicano y transformó el Instituto Federal Electoral (IFE) en una autoridad de carácter nacional: el Instituto Nacional Electoral (INE), a fin de homologar los estándares con los que se organizan los procesos electorales federales y locales para garantizar altos niveles de calidad en nuestra democracia electoral. Fuente página oficial del INE.

investigación y las demás están encaminadas a descubrir el poder que se ejerce en la democracia, por lo tanto se descartó el uso de este cuestionario.

Adicionalmente, realizamos una revisión del latino barómetro informe del año 2013, en las preguntas relacionadas con la democracia y política, sin embargo, estaban alejadas a nuestro objeto de estudio, cuya población y muestra fue delimitada anteriormente. Por ello, se descartó la aplicación de este documento en nuestra investigación.

Asimismo, fue analizado el contenido de un instrumento implementado en la investigación “Cultura política de la democracia en México, el impacto de la Gobernabilidad”, implementado con anterioridad en el año de 2008. Contiene veinte preguntas, de las cuales solo cinco pueden ser utilizadas en la presente investigación, porque el cuestionario tiene como objetivo descubrir la percepción de los ciudadanos y los medios de comunicación en relación con los ciudadanos. Sin embargo, como los instrumentos antes mencionados, no tiene el suficiente material para evaluar, se determina que las cinco preguntas aparezcan dentro de la investigación.

La elaboración del instrumento se inició con la delimitación de nuestra población objeto de estudio, la cual será analizada a través cuatro actores o grupos, que son: Estado, grupos de presión, influenciamediática y las partes. De estos grupos, se delimitó la muestra a estudiar la siguiente población, siendo la siguiente: diputados federales, dirigentes y militantes de los partidos políticos, directivos o conductores de televisión nacional.

Si los actores de la negociación política fueron el Estado, la sociedad y los grupos de presión, las variables a medir son la manipulación del Estado y su agenda política, las pretensiones de la sociedad civil y la consigna pública y el sentido de contradicción de los grupos de presión. Estas variables serán medidas a partir de las preguntas del cuestionario

con el objeto de comprobar las características del poder en cada uno de los grupos que intervienen en una negociación política en México.

El primer cuestionario se construye con base en los actores de la investigación establecidos, y se agregan tácitamente las variables a medir dentro de la investigación, cuenta con 27 preguntas cerradas, con escala de Likert, la escala de medición tiene tres tipos de respuestas, de las cuales varían dependiendo a la pregunta. Se requiere mencionar que los grupos a entrevistar se da por hecho que son personas que manejan el poder esto se deduce dada la naturaleza de la función de poder que representa en la sociedad.

8.8. Piloteo y Resultados

Observación del primer pilotaje: Se realizó el primer pilotaje cinco académicos de la Facultad de Ciencias Políticas y Administración Pública, UANL, ya que ellos directa o indirectamente, conocen y estudian el poder. Del pilotaje obtuvimos información suficiente para determinar defectos en la realización de nuestro primer instrumento, los cuales podemos clasificar en tres apartados generales que son:

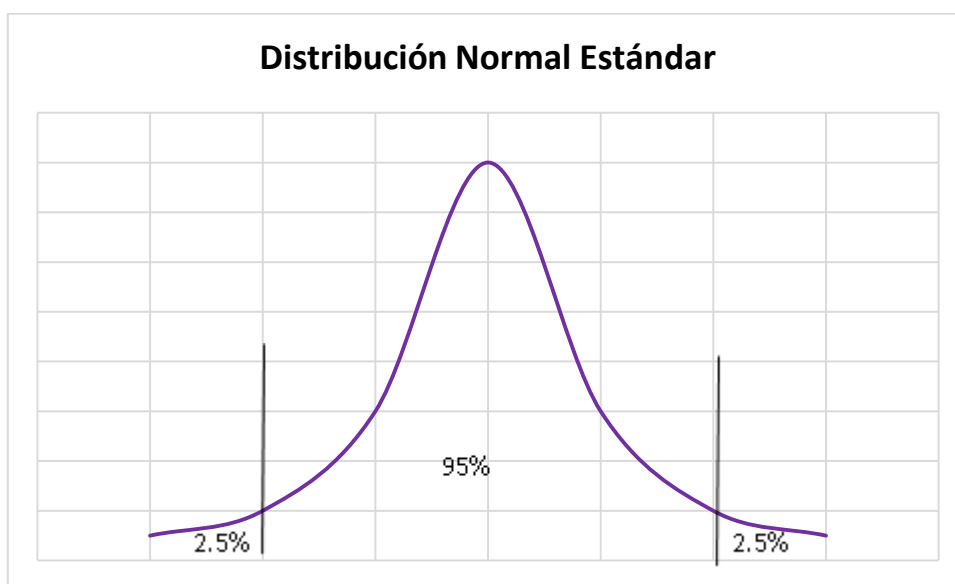
- Algunas preguntas les falta ser más específicas.
- En algunas respuestas la escala de Likert no concuerda con la pregunta.
- Todos los encuestados respondieron al menos una de las respuestas al no comprender la pregunta.

8.9. Información estadística del instrumento final

- Las variables del instrumento son:
 - Variables aleatorias de Bernoulli, donde el valor 1 representa el *éxito* de coincidencia entre lo que buscamos y los resultados, y 0 representa el *fracaso* de no coincidencia. (Tomando en cuenta que éxito y fracaso se basan en si la respuesta cumple o no con cierta característica buscada, es decir, se define como 1 si el encuestado responde que el *Estado se basó en su Agenda* y 0 si responde de otro modo).
 - La variable dependiente es una variable cualitativa que va de 1 a 5 donde mide la condición de acuerdo o desacuerdo del encuestado con respecto a las afirmaciones que se le realizaron.

Todos los cálculos se realizaron con la finalidad de demostrar matemáticamente los factores de una negociación política considerando una región de rechazo para la prueba de un nivel de significancia de 5%, bajo una distribución normal estándar de las respuestas, cuya gráfica se demuestra a continuación:

Figura 3: Gráfica de la distribución normal estándar



Las dos líneas negras muestran a su izquierda y derecha (la línea de la izquierda a su izquierda y la de la derecha a la derecha respectivamente) el área de la distribución que puede caer como región de rechazo a 5% de significancia. Cada una mide un nivel de 2.5% de región de rechazo. (Es decir, los brazos de la gráfica, los cuales son el área debajo de la línea morada tanto a la izquierda como a la derecha, representan el 5% de región que la tesis puede no estar interpretando, asignándole nosotros 2.5 a cada área; en sí, esto se interpreta como *“si se tomara una negociación de poder político de la actualidad, y se ingresan valores según lo que interpreta el instrumento, hay una probabilidad de 95% de que aquello que se interpreta en el instrumento corresponda con la realidad. Esto se muestra al caer dentro del área en medio de las dos líneas negras, el 95% cubierto”.*)

Para el presente instrumento se utilizó un modelo de probabilidad lineal por las siguientes consideraciones:

- Las variables estimadas, dado que entran como variables de orden cualitativo y de orden binario para interpretar las opiniones respecto a las afirmaciones del cuestionario en una escala Likert que abarca del 1 al 5 desde *Muy de acuerdo* hasta *Muy en desacuerdo*, o valores de 0 y 1 para los *éxitos y fracasos de coincidencia entre variables*.
- Se busca interpretar el efecto marginal porcentual de un aumento o disminución en la dificultad de la negociación ante un cambio marginal en las consideraciones para cada ente.
- Nuestra variable dependiente y, la cual mide la dificultad o simplicidad de una negociación desde el punto de vista de los Diputados, es una variable continua a través de valores estrictamente positivos (afirmaciones de 1 a 5).

- El modelo implica valores no negativos y tiene efectos parciales (o sea, *ceteris paribus*, o sea permaneciendo todo lo demás constante) sobre una gran variedad de variables explicativas.

Así mismo, los valores se interpretaron de la siguiente manera:

- Podemos observar que las θ_j , es decir, los coeficientes de cada variable una vez obtenidos los resultados, miden los efectos parciales de las variables independientes sobre la variable latente y , es decir, la variable que queremos explicar. En términos generales, lo que nos interesa es la sensibilidad de dificultad de una negociación política dadas las características de poder para cada ente incluido en la investigación.

Hipótesis de la tesis:

1. La primera hipótesis nula que buscamos rechazar es que el factor de poder del Estado de basarse solo en su agenda política del bien común no afecta las negociaciones. En contraste, la primera hipótesis alternativa indica que la característica del poder del Estado de basarse en su agenda política del bien común sí afecta las negociaciones.
2. La segunda hipótesis nula que buscamos rechazar es que el comportamiento manipulador del Estado no afecta las negociaciones. En caso contrario, la hipótesis alternativa señala que el Estado comportándose manipuladoramente sí afecta las negociaciones.
3. La tercera hipótesis nula que buscamos rechazar es que la sociedad, buscando obtener poder para sí al negociar con los representantes del Estado en el gobierno y con los grupos de presión, no afecta las negociaciones. En contraparte, la hipótesis alternativa sostiene que la sociedad buscando poder para sí al negociar sí afecta la probabilidad de que la negociación se dificulte.
4. La cuarta hipótesis nula habla sobre los grupos de presión, y sostiene que su funcionamiento como canales de consigna pública no afecta las negociaciones.

Por el contrario, la hipótesis alternativa sostiene que el comportamiento de los grupos de presión como canales de la libertad de expresión de la sociedad afecta las negociaciones.

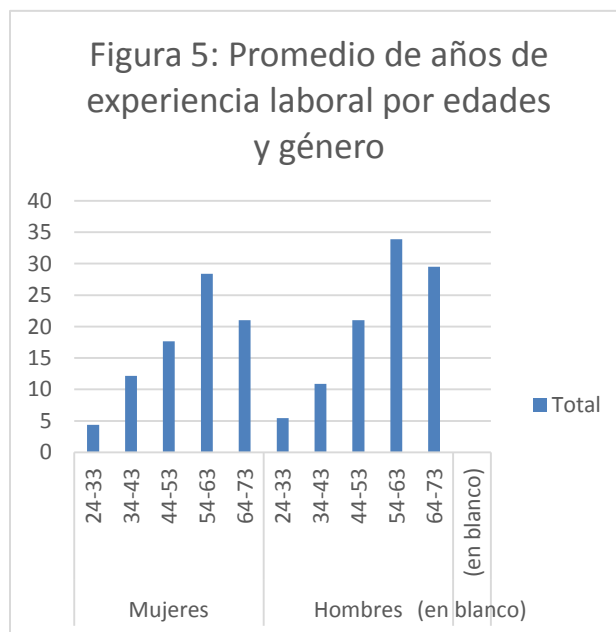
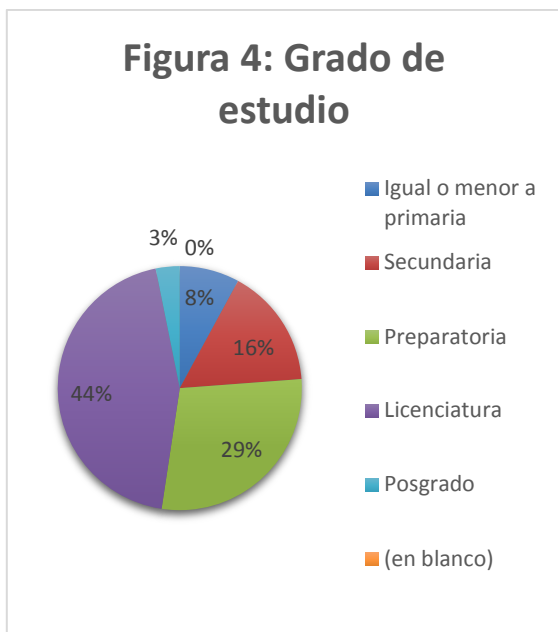
5. La quinta hipótesis nula se refiere nuevamente a los grupos de presión y sostiene que su sentido de contradicción hacia el Estado no afecta las negociaciones. La hipótesis alternativa, por su parte, sostiene que los grupos de presión con un sentido de contradicción hacia el Estado afectan las negociaciones.
6. La sexta hipótesis nula señala que los intereses de los diputados involucrados afectan la negociación. En cambio, la sexta hipótesis alternativa indica que los intereses de los diputados involucrados no afectan la negociación.
7. La séptima hipótesis nula señala que los medios de comunicación e información no afectan la negociación. En cambio, la séptima hipótesis alternativa señala que los medios de comunicación e información sí afectan la negociación.

8.10. Aplicación de Instrumento

En este estudio se encuestó a 252 personas sobre recientes negociaciones políticas que se llevaron a cabo en el país. Las negociaciones estudiadas fueron: La Reforma Energética, La Reforma Educativa, Las Candidaturas Independientes y la Ley Anticorrupción. Estos temas ya mencionados causaron en la sociedad y en la organización de la misma, muchas encrucijadas y dieron lugar a diversos puntos de vista. Por su importancia y la gran controversia que causaron fueron seleccionadas para estas encuestas.

Se tomaron en cuenta las opiniones de 124 mujeres y 128 hombres de las cuales sus edades promedio fueron de 43.45 y 44.59 respectivamente, con un promedio general de 44.3 años.

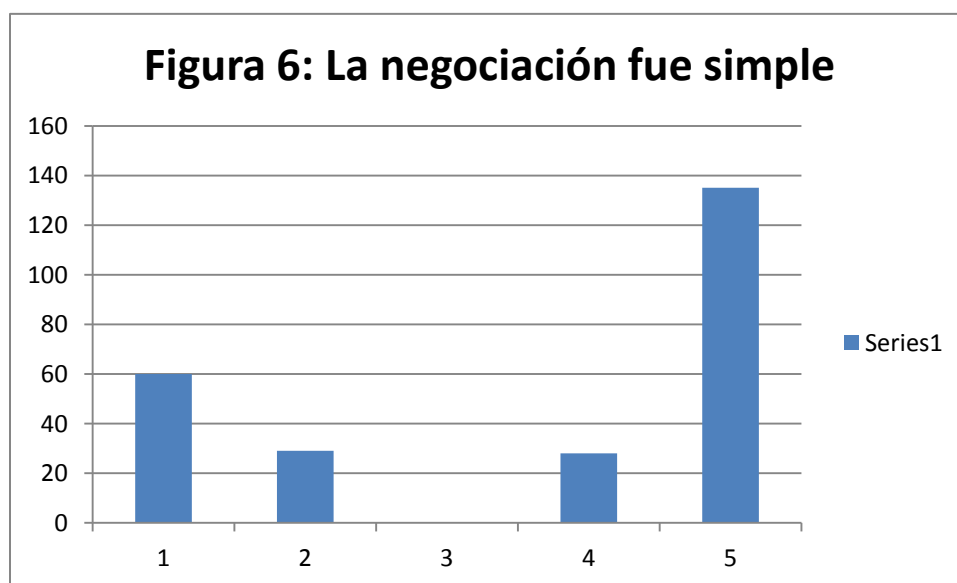
En cuanto al grado de estudio y el promedio de años de experiencia laboral que presentaron nuestros encuestados los podemos ver en las siguientes gráficas.



La mayoría (73%) de nuestra muestra presenta un nivel de estudios mínimo de preparatoria. En cuanto al promedio de años de experiencia laboral, se puede observar un aumento conforme las personas tienen una edad más avanzada (cosa con bastante lógica). Nuestro promedio general de años de experiencia laboral fue de 17.14 años.

8.11. Resultados

Se les preguntó a los participantes si pensaban que estas reformas se habían llevado de una manera simple (sin complicaciones). A lo que sus respuestas fueron las siguientes:



Donde nuestra escala se maneja 1-5 siendo el 1 un acuerdo total y el 5 un desacuerdo total.

Aquí se muestra que una mayoría de los encuestados respondieron que la negociación fue compleja, dado que arriba de 130 tienen esta percepción. A diferencia de ellos, 60 encuestados consideraron que las negociaciones fueron simples. Un número similar de ellos, 29 contra 28, estuvieron respectivamente en acuerdo y desacuerdo con respecto a la afirmación de que las negociaciones fueron simples.

A continuación se muestran los resultados estadísticos de las preguntas según como fueron contestadas por los encuestados. Estos resultados se muestran a continuación:

Tabla 2: Estadísticas de las variables del instrumento

Variable	Observaciones	Media	Desviación estándar	Valores mínimos	Valores máximos
y	252	3.59127	1.72733	1	5
Estado se basó en su agenda	252	2.535714	1.682673	1	5
Estado manipulador	252	0.4642857	0.4997153	0	1
Sociedad con pretensiones	252	3.051587	1.801205	0	5
Grupos de presión con consigna pública	252	2.31746	1.634541	0	5
Grupos de presión con sentido de contradicción	252	0.4642857	0.4997153	0	1
El diputado se vio favorecido con los resultados	252	2.452381	1.696526	0	5
El diputado tenía intereses personales	252	2.400794	1.736094	0	5
El entorno favoreció al Estado	252	2.440476	1.698496	0	5

El entorno favoreció a la sociedad	252	2.480159	1.694731	0	5
La negociación fue flexible	252	2.531746	1.710928	0	5
Número de reuniones	252	1.22619	0.4974322	0	2
Tipo de intereses	251	1.163347	0.6520822	0	4
Información previa	189	1.095238	0.5471673	0	2
Edad	252	38.22222	18.16125	11	69
Género	252	0.5079365	0.5009319	0	1
Grado de estudios	252	1.301587	0.7497127	0	4
Años de experiencia	252	14.63492	10.08696	1	45
Forma de enterarse de las noticias	251	1.685259	2.590857	0	11

Para la mayoría de las preguntas, el valor máximo fue 5 (muy en desacuerdo), pues pertenecía a una escala Likert, mientras que el valor mínimo fue 0, resultado de que los encuestados se negaron a contestar la pregunta. También se encuentran variables categóricas sin un orden específico, y variables donde se preguntan las cantidades de una variable, como sería el número de años de experiencia laboral y el número de reuniones.

Probamos las hipótesis nulas contra una alternativa de dos colas para comprobar que la variable independiente tienen un efecto sobre la variable dependiente, ya sea tanto positivo o negativo (intuitivamente, ya sea si complican o facilitan la negociación política de cualquier acontecimiento), manteniendo todo lo demás constante.

La regla de rechazo para cada hipótesis que tenemos contra cada hipótesis alternativa respectiva es:

$$|t_{\beta j}| > c$$

Donde $t_{\beta j}$ es el valor absoluto estadística t de cada variable según la regresión, y c es el valor tabulado de la distribución t. Intuitivamente se toma el valor absoluto para medir la distancia entre las observaciones y la tendencia que encuentra la regresión (de ese modo,

y a diferencia de la alternativa de una cola, aun los valores t de cada variable después de la regresión que son negativos tienen relevancia para medir su significancia estadística).

Los resultados de la regresión se muestran en la siguiente tabla:

Tabla 3: Resultados de la regresión

Y (dificultad de la negociación)	Coefficiente	Error estándar	t	P>t
Estado se basó en su agenda	-0.0277911	0.1218792	-0.23	0.82
Estado manipulador	-0.1347592	0.3727992	-0.36	0.718
Sociedad con pretensiones	0.2394056	0.071831	3.33	0.001
Grupos de presión con consigna pública	-0.0092003	0.1114633	-0.08	0.934
Grupos de presión con sentido de contradicción	-0.3625357	0.3344484	-1.08	0.28
El diputado se vio favorecido con los resultados	0.1781844	0.0760729	2.34	0.02
El diputado tenía intereses personales	-0.1531838	0.0892806	-1.72	0.088
El entorno favoreció al Estado	-0.019793	0.0834221	-0.24	0.813
El entorno favoreció a la sociedad	-0.0484027	0.0831526	-0.58	0.561
La negociación fue flexible	0.0135391	0.0887707	0.15	0.879
Número de reuniones	0.1121956	0.2634647	0.43	0.671
Tipo de intereses	0.2802455	0.2254648	1.24	0.216
Información previa	0.2414717	0.2743511	0.88	0.38
Edad	0.0011238	0.0102005	0.11	0.912
Género	0.2304013	0.2611384	0.88	0.379
Grado de estudios	-0.1038438	0.1794513	-0.58	0.564
Años de experiencia	0.0069419	0.0194563	0.36	0.722
Forma de enterarse de las noticias	0.0194874	0.0550558	0.35	0.724
constante	2.294263	0.7978612	2.88	0.005

De acuerdo con la tabla anterior, retomemos las hipótesis que salieron significativas en la regresión estadística de probabilidad lineal y observemos a qué nivel de significancia son relevantes:

Tabla 4: Relevancia estadística de las variables

¿Es significativa al ... / Variable	La Sociedad es indiferente	Intereses particulares del Diputado	El Estado se basó en su Agenda	Grupos de Presión buscan el beneficio de la Sociedad	Los medios de comunicación afectan la negociación
...20%?	Sí	Sí	No	No	No
...5%?	Sí	Sí	No	No	No
...2%?	Sí	Sí	No	No	No
...1%?	Sí	No	No	No	No

Considerando que la presente prueba toma en cuenta una alternativa de dos colas, a un nivel de significancia del 5%, podemos ver que la respuesta con respecto a las hipótesis es la siguiente:

$H_{0-1}: \theta_{Estado\ basado\ en\ su\ Agenda} = 0$ No rechazamos la H_{0-1} , dado que al 5% de significancia no resultó estadísticamente diferente de cero, por lo tanto se concluye que esta característica del poder del Estado no afecta en la probabilidad de que la negociación se dificulte.

$H_{0-2}: \theta_{Estado\ manipulador} = 0$ No rechazamos esta hipótesis porque a un 5% de significancia no es estadísticamente diferente de cero, por lo tanto se concluye que esta

característica del poder del Estado no afecta en la probabilidad de que la negociación se dificulte.

$H_{0-3}: \theta_{\text{Sociedad es indiferente}} = 0$ Rechazamos la Hipótesis a un nivel de significancia de 5% (en incluso hasta a un 1%, la variable de mayor significancia del modelo). Al no poder rechazar la hipótesis alternativa, se concluye que la característica del poder de la sociedad que es su intencionalidad de obtener poder para sí afecta la probabilidad de que la negociación se dificulte.

$H_{0-4}: \theta_{GP \text{ con consigna pública}} = 0$ No rechazamos esta hipótesis nula dado que a un nivel de 5% de significancia es no se puede distinguir estadísticamente de cero. Por lo tanto se concluye que la característica del poder de la consigna pública para los grupos de presión no afecta en la probabilidad de aumentar la dificultad de las negociaciones.

$H_{0-5}: \theta_{GP \text{ sentido de contradicción}} = 0$ No rechazamos la quinta hipótesis nula porque los resultados no indican que sea estadísticamente diferente de 0. Esto implica que no hay evidencia para afirmar que esta característica del poder afecte las negociaciones.

$H_{0-6}: \theta_{\text{Intereses del Diputado}} = 0$ Rechazamos la hipótesis nula. Así mismo, cabe resaltar que los intereses particulares de cada diputado es la segunda variable más importante del modelo. Esto implica que los intereses del diputado sí afectan en la probabilidad de que las negociaciones se dificulten.

$H_{0-7}: \theta_{\text{Forma de enterarse de las noticias}} = 0$ No rechazamos la hipótesis nula porque los resultados no indican que esta variable sea estadísticamente diferente de 0. Esto implica que no hay evidencia para afirmar que los medios de comunicación con su comportamiento transversal afecten las negociaciones.

8.12. Discusión de los hallazgos

Recordemos que las siete hipótesis presentadas buscaban mostrar si las características de poder de los actores políticos en la negociación que se plasmaron en nuestro modelo teórico afectaban una negociación política en México. Eran cinco características de poder para los actores principales de la negociación – dos para el Estado (agenda política y

manipulador), una para la sociedad (pretensiones que buscan ganar), y dos para los grupos de presión (consigna pública y sentido de contradicción). Además, añadimos una hipótesis sobre los intereses de los diputados, debido a que siendo ellos parte de los encuestados y al mismo tiempo conformaban parte de los actores políticos en la negociación era importante medir si tenían intereses personales en el resultado de la negociación. Asimismo, también se añadió una hipótesis sobre los medios de información porque su actuar transversal puede afectar las negociaciones políticas al presentar la información de una forma que sea de su conveniencia.

Las regresiones muestran que solamente dos de las hipótesis nulas se rechazan, indicando que es probable que nuestras concepciones teóricas con respecto a las características del poder de los actores no sean las más relevantes para las negociaciones políticas en México, o bien, que hay otros factores de poder no identificados en esta tesis que pueden ser de mayor relevancia para las negociaciones que se tomaron como ejemplo en el cuestionario. La única característica de poder que apareció como estadísticamente significativa, las pretensiones de la sociedad, indica que la complejidad de las negociaciones depende en gran medida de la intencionalidad de darle ganancias a amplios sectores sociales, aspecto que se opone al Estado y a los Grupos de presión. La otra hipótesis nula que se rechaza, que los intereses de los diputados no tengan efecto en las negociaciones, indica que ellos, como representantes del Estado en el aparato gubernamental, pueden aumentar la complejidad de las negociaciones al buscar que el resultado se ajuste a sus intereses.

Exploremos con más detalle los resultados en las siguientes secciones:

A) Entendiendo el porqué de una negociación a partir de las pretensiones de la sociedad y las variables constitutivas de poder del Estado y de los Grupos de presión

Una interpretación apresurada de estos resultados parecería indicar que no existen razones para que haya una negociación política en primer lugar, dado que la única característica de poder que apareció como significativa fueron las pretensiones de la sociedad. ¿Cuál puede ser la explicación de esto?

En un nivel conceptual en nuestro modelo de poder en la negociación política, la agenda política del Estado, las pretensiones de la sociedad y la consigna pública de los grupos de presión forman parte de sus características constitutivas de poder. Es decir, sin estas características, en nuestro modelo, no pueden entenderse adecuadamente los actores involucrados en las negociaciones.

Al aplicar los cuestionarios, muchos de los encuestados no indagaron en lo que implicaba que la agenda política del Estado fuera el bien común, y por ello, sus respuestas pudieron estar sesgadas y mostrarse más de acuerdo con esta afirmación que si no se hubiera especificado este aspecto de la agenda política del Estado. Vinculándolo con la teoría, recordemos que el bien común para el Estado tiene dos características: 1) es un bien común mínimo para la integridad *del Estado*, no necesariamente de la sociedad en su conjunto (es decir, tiene más como finalidad rescatar los componentes de territorio, gobierno y soberanía que defender a la sociedad); 2) el bien común lo fija quien está a cargo de las instituciones del Estado, es decir, los gobernantes, y son ellos quienes desarrollan la agenda política que, desde su visión, es la mejor para alcanzar un bien común.

En cambio, la característica aquí de la sociedad de las pretensiones implica que está buscando ganar beneficios para el mayor número de sectores sociales posibles que la mantienen integrada con respecto a un tema. Por ello los temas de negociación, que supondríamos serían de gran relevancia para la sociedad en su conjunto, fueron seleccionados con la finalidad de ver si la sociedad se mostraba movilizaba y activa en defender sus intereses más generales y amplios en temáticas como esas. Siendo la variable de poder con mayor significancia, podemos decir que un comportamiento indiferente de la sociedad en estos temas no tiene sustento estadístico, lo cual permite

pensar que un comportamiento activo y de lucha en defensa de sus derechos e intereses se gesta en su lugar.

Que la variable de poder de los grupos de presión con respecto a la consigna pública tampoco aparezca como significativa estadísticamente puede estar igualmente vinculada por la manera en que se preguntó en el cuestionario. Sin embargo, a un nivel teórico, una explicación alternativa es que los grupos de presión en México generalmente han estado alineados a los intereses de aquellos quienes ofrezcan mayores beneficios. En este sentido, se alinearían más hacia el Estado y sus representantes que hacia la sociedad misma, y generarían intereses hacia quienes pueden cambiar la legislación en el país: es decir, los diputados. Esto quiere decir que en una negociación política en México, la característica del poder de los grupos de presión se alinearía a la del Estado y sus representantes, siendo en este caso principalmente los diputados. Es decir, al estar alineados a ellos, no se mostraría como un actor independiente durante las negociaciones, y su característica de poder se nulificaría.

Dada esta interpretación, es necesario explorar la ausencia de las otras variables de poder del Estado y de los grupos de presión, así como la relevancia de los intereses de los diputados para una negociación política en México.

B) La ausencia de la manipulación del Estado y del sentido de contradicción de los grupos de presión - ¿Casos particulares o selección de la muestra?

Hay dos ausencias en las características de poder – el Estado como manipulador y el sentido de contradicción hacia el Estado por parte de los grupos de presión. A diferencia de las características anteriores, estas no son constitutivas, sino que son predominantemente rasgos de comportamiento que pueden darle mayor poder a estos actores en una negociación política. La ausencia de ambas características parecería indicar que nuestro modelo no se sustenta con evidencia empírica. Sin embargo, es pertinente encontrar explicaciones para la ausencia de ambas variables.

Una posible razón de la ausencia de estas variables de poder es que sólo se dan en casos particulares donde las negociaciones son muy conflictivas o ya ha habido hostilidades muy largas a lo largo del tiempo. En el caso de las negociaciones políticas en México, no se puede hablar de conflictos de escala disruptiva, donde todo el sistema de gobierno se enfoque en combatir al grupo con el que negocia. Dado que el sistema político en México opera con intereses e incentivos e intercambio de beneficios, las negociaciones no serían tan conflictivas y no se percibiría como una manipulación, sino como parte del proceso político en México. Por esta misma razón, no se puede hablar de un sentido de contradicción por parte de los grupos de presión. Parte de los mecanismos de operación del sistema político en México es la cooptación, donde se ofrecen privilegios a aquellos grupos que se alinean a la agenda política establecida o bien, se incorporan sus exigencias a cambio de ciertas concesiones en otros ámbitos para los representantes en el gobierno.

Si el contexto mexicano es una posible razón por la cual no aparecieron las características de poder mencionadas, otra posible explicación es la selección de la muestra. Aquí, los encuestados fueron los miembros del Estado en el gobierno, y dado que en nuestro modelo de negociación son ellos los que representan al Estado en las negociaciones políticas, preguntarles a ellos mismos si se consideran manipuladores resultaría contraproducente para su imagen pública, ya de por sí desprestigiada, si esta información llegara a ser pública y accesible. De la misma manera, por estar ellos mismos inmersos en el proceso político mexicano y operar bajo los mecanismos de cooptación e intercambio de beneficios, no sería congruente que pensarán en los grupos de presión en las negociaciones como poseedores de un sentido de contradicción. En todo caso, pensarían en aquellos ajenos a las negociaciones y que organizan manifestaciones y protestas como los que poseen un sentido de contradicción, pero con ellos por lo general no hay necesidad de negociar, sino únicamente administrar un desplante de poder. La posible excepción, los casos de negociación incluidos en esta tesis, podría ser el caso de la Reforma Educativa, por la movilización de la CNTE. Aun así, los otros casos no parecen

generar este tipo de oposiciones radicales, y por ello podría aparecer como no significativa desde la evidencia estadística.

C) Los intereses de los encuestados

Que los intereses de los encuestados aparecieran como significativos no es inesperado, pero es necesario discutir cómo puede afectar esto el modelo y la interpretación en cuanto a las características del poder. Esto es particularmente necesario cuando se considera que las características del poder del Estado y las de los grupos de presión no resultaron significativas.

Que los encuestados tuvieran intereses personales en la negociación indica que pueden dar ciertas valoraciones a las preguntas de la escala Likert de acuerdo con su pensamiento como actores políticos. Por lo tanto, su percepción puede estar distorsionada y exagerar en su valoración con respecto a los otros actores políticos. En la pregunta con respecto a la sociedad, pudieron imaginar que la sociedad se comportaba con muchas pretensiones debido a que la consideran como adversaria a sus intereses de agenda política y sus intereses personales. Al partir de una concepción de otro agente político como adversario, la valoración que se dará al responder estas preguntas es más propensa a verse afectada.

Así como pueden responder con una valoración más negativa al hablar de otros actores, pueden responder con una valoración más positiva al hablar de sí mismos. Dado que la pregunta del cuestionario equiparaba la agenda política del Estado con el bien común, algunos pudieron expresarse de acuerdo con esta formulación por ser los representantes del Estado en la negociación. Aunque la relevancia de esta característica resultó con menos confianza estadística que la característica de la sociedad, no se puede descartar que este efecto ocurrió también al hablar con respecto al Estado.

La participación de los diputados en las negociaciones como los agentes vivientes e individuales, y no como un ente abstracto, puede convertirlos en una variable que los identifique como un referente del Estado. En este sentido, pueden representar al mismo actor en una negociación (los representantes del Estado en el gobierno), a pesar que ellos mismos como individuos no tengan características de poder determinadas por nuestro modelo teórico.

Es necesario discutir por qué la variable de los intereses de los diputados va en sentido opuesto a la complejidad de la negociación. Los resultados parecen indicar que los diputados estaban de acuerdo con la afirmación de que la negociación no resultó compleja. Una posible interpretación de esto es que, donde las presiones de la sociedad se volvieron notorias, no tuvieron más opción que acceder a ellas. En este sentido, la negociación no fue compleja porque desde los diputados ya tenían una idea que iban a ceder. Por el contrario, cuando las presiones de la sociedad no se volvieron notorias, la negociación tampoco fue compleja porque la expectativa de los diputados era que la negociación derivara en algo que los beneficiara y hacia allí dirigirían la negociación, ignorando entonces muchas de las pretensiones de la sociedad. Esto va en la línea del argumento de Ganado (2012), quien señala que las negociaciones ocultas al escrutinio público facilitan que los grupos de presión moldeen las decisiones de los diputados en torno a ciertos temas para que las políticas públicas y leyes se gesten en su favor.

D) ¿Y las fuentes de información? Dificultades para medir la influencia mediática

Dado que la influencia mediática se manifestaba como un actuar transversal y no como un actor separado en nuestro modelo, no se le podían atribuir características de poder directas para la incidencia en la complejidad de las negociaciones.

En el instrumento de medición se optó por incluir una pregunta sobre las fuentes de información que usaban los encuestados para enterarse de los acontecimientos; es decir,

se les preguntó por qué medios consumían sus noticias. Hacer esta pregunta tenía la expectativa de encontrar patrones sobre el medio predominante, y a partir de allí ver si resultaba significativo estadísticamente para relacionarlo con nuestro modelo teórico. Sin embargo, esta variable no fue significativa.

Parte de las razones tiene que ver con el perfil de los encuestados y su aproximación a responder esta pregunta. Para algunos de ellos, una marcada indiferencia fue evidente, y respondieron la pregunta aleatoriamente. Para otros, no se mostró que estuvieran enterados de los detalles de los acontecimientos a negociar, más allá de un vago conocimiento sobre el mismo. Esto parece indicar que la manera en que se presenta la información vía los medios de comunicación a los encuestados es mucho menos influyente de lo que se esperaba. En este sentido, quizás la influencia de los medios es mayor para la sociedad en general y los grupos de presión que para los encuestados. A su vez, es posible que por el perfil de los encuestados, ellos sean los que impulsen cierta agenda política y diseñen la presentación de las noticias, y por ello no están bajo el efecto de la influencia mediática.

8.13. Conclusiones

Los resultados de la investigación sugieren que nuestro modelo teórico sobre las características del poder en las negociaciones políticas en México no logra captar algunas características del poder de los actores principales para el contexto mexicano. Esto puede deberse a que las características aquí expuestas son de carácter teórico general, mientras que los factores que realmente inciden en la complejidad de las negociaciones políticas en el país son otros muy particulares a México. Por ello, si bien se puede hablar de negociación porque la sociedad tiene exigencias y los diputados tienen intereses que perseguir y/o proteger, los resultados no muestran evidencias de que las características de

poder teóricas resulten relevantes en, cuando menos, los casos de negociación que se plasmaron en el cuestionario.

Factores no considerados en nuestro modelo teórico, y que por las cuestiones más prácticas de la investigación no es fácil preguntar y captar, como la cultura política y falta de transparencia en las negociaciones, pueden tener más peso que las características de poder más generales que constituyeron esta aproximación teórica.

IX. CONCLUSIONES Y PROPUESTAS

9.1. – Resumen del estudio

El objeto de estudio de esta investigación era el poder en las negociaciones políticas en México, y el objetivo principal era determinar cuáles eran las características del poder de los negociadores principales en México y efectuar un análisis según la interacción de estos actores en las negociaciones mismas. El diseño de la investigación fue de carácter cuantitativo, el cual por medio de cuestionarios buscaba identificar si los actores principales en una negociación política en México empleaban sus bases de poder que aparecen desde la teoría y que estaban ubicadas en nuestro modelo de negociación.

El modelo de negociación política en México planteaba que existían tres actores principales – el Estado y sus representantes, la Sociedad y los Grupos de Presión – y que estos tres actores contaban con un poder cambiante según el tema de negociación y la influencia que ejercían los medios de comunicación en el entendimiento de los acontecimientos y en la percepción que tenían los actores de sí mismos y de sus oponentes en el proceso.

Para sustentar el modelo de negociación, esta tesis se adentró en los estudios teóricos sobre negociación, poder, Estado, Sociedad, Grupos de Presión e Influencia Mediática, enlazando los rasgos de cada actor con el poder y cómo ejercen su poder durante las negociaciones.

Con respecto a la negociación, se precisó que uno de estos procesos puede ocurrir debido a que dos o más partes encuentran divergencias en sus intereses y optan por resolverlos mediante el diálogo en vez de recurrir a la violencia. Por ello, la negociación es una manera pacífica de solucionar conflictos y requiere de la apertura de los actores

involucrados en el mismo para sentarse en una mesa de negociación, plantear sus respectivas posturas, y llegar a identificar puntos de acuerdo a partir de los cuales una problemática podría llegar a su fin. Como negociación política en particular se dijo que se debían estudiar los procesos internos y los actores que intervienen en los procesos de creación de políticas públicas que como Estado dan respuesta a las diferentes problemáticas que son de la incumbencia de la Sociedad en general y de grupos de interés particulares. En este sentido, se puede decir que las acciones oficiales implican un conflicto subyacente el cual se resolvió al menos parcialmente mediante el diálogo, y que hubo actores que ganaron más que otros en los acuerdos finales. También se estableció que el poder en los procesos de negociación va en constante cambio, y a partir de allí queda claro que una negociación política como la visualizada en nuestro modelo se ve afectada por cuestiones que son externas a las bases y fuentes de poder de cada actor involucrado – esto es, los elementos externos al momento de negociación en sí afectan el desarrollo de la misma.

A partir de allí, se procedió a explicar cómo opera el poder tanto en las formas de organización humana como en las dinámicas individuales. En dicho apartado se exploró que el poder es un elemento constitutivo de la sociedad y de las interacciones entre individuos, así como contribuye a las asimetrías en la sociedad y que, por ende, se generan los conflictos y la manera en que el poder propicia u obstruye el cambio. Se aportaron diferentes definiciones de poder, pero se concretó la que fue base para entender el poder en las negociaciones: *tener las capacidades para perseguir y alcanzar las metas propias y provocar que otros actores hagan lo que uno desea, o evitar que cometan ciertas acciones que uno considera indeseables*. De las dos corrientes de poder que se aportaron, la del poder como recurso y el poder como efecto de una relación, es la segunda visión la que está vinculada con las negociaciones, pues toda negociación es por naturaleza relacional y el poder en ella se ejerce con respecto a los demás actores inmersos en el proceso.

Después se inició con las descripciones de los actores y sus características de poder a nivel teórico. El capítulo 4 abordó el tema del Estado y sus representantes en el gobierno como uno de los principales negociadores en nuestro modelo. Se dieron diferentes concepciones del Estado a través de la historia occidental, para precisar con sus elementos – territorio, población y gobierno – cómo el Estado y sus representantes tienen poder y cómo lo ejercen en una negociación. Se mencionaron dos de sus características de poder – el bien común y su degradación, la cual está vinculada a su capacidad de manipular a los demás actores en la negociación por medio de la amenaza del uso de violencia y por medio del control de los aparatos institucionales y legales.

Luego se describió en el capítulo 5 a la Sociedad desde una perspectiva sociológica, describiendo su funcionamiento y las diferentes maneras de entenderla. A partir de allí se procedió a dar una definición funcional del concepto que incluía los siguientes componentes: agrupación humana, vínculos entre sus miembros, heterogeneidad, espacio y cultura. Se especificó que lo que une a la Sociedad como el elemento macro y no como un grupo particular son sus bases constitutivas mínimas, aquello que la mantiene integrada a pesar de su heterogeneidad, y es a partir de ello que se puede organizar como un grupo frente actores con mayor base de poder, como el Estado, y a grupos de presión que avanzan intereses particulares. Su característica de poder, las pretensiones, están respaldadas con una legitimidad proveniente de la noción de justicia social, la cual aglutina a la sociedad como una mayoría que debe defenderse ante agravios del Estado y de grupos de presión particulares.

El capítulo 6 abordó a los grupos de presión, y en él se señaló que aunque los grupos de presión suelen tener incidencia para las cuestiones de creación de política pública en el país, no son representativos de la ciudadanía mexicana en general. Se indicaron sus dos características que les otorgan poder – su comportamiento de consigna pública y su sentido de contradicción hacia el Estado. Ambas son bases de poder porque la primera les

proporciona respaldo por medio del colectivo, mientras que la segunda les otorga una voz en la arena pública al enfrentarse al actor con mayor poder institucional a su favor.

El capítulo 7 examinó la cuestión de los medios de comunicación y la influencia mediática. De manera general se describió cómo operaban en México y cómo son capaces de influenciar la percepción de los acontecimientos. También se les atribuye la facultad teórica de que tienen el monopolio del poder de manera tácita y oculta, y son capaces de dirigir la atención de las bases de poder (los grupos y colectivos) hacia otros asuntos que no son el punto de interés central de las negociaciones. De esta manera, contribuyen a aumentar o disminuir el poder de los negociadores principales durante todo el proceso.

El capítulo 8 retomó el diseño de investigación y la metodología, y mostró por medio de un modelo de regresión de probabilidad lineal cuáles las características de poder aparecerían en los cuatro casos seleccionados para las negociaciones políticas en México. Los resultados arrojados muestran que si bien solo una de esas características de poder apareció – las pretensiones de la sociedad – existen razones relacionadas con la aplicación del instrumento y los perfiles de los encuestados que pudieron derivar en la exclusión de las otras variables de poder en este estudio. A su vez, se mostró que los encuestados – miembros que tienen agencia y poder en las negociaciones – tenían intereses en los casos seleccionados, y que sus intereses se veían afectados por el curso de los procesos de negociación.

9.2.- Consideraciones sobre los resultados

Como ya se explicó en el capítulo anterior, que existan negociaciones políticas en México de acuerdo con el modelo de negociación política planteado y los resultados obtenidos puede estar relacionado más con factores particulares del caso mexicano que con las cuestiones teóricas generales del poder. Que las variables constitutivas de poder para el

Estado y para los Grupos de Presión no hayan aparecido como significativas estadísticamente no determina que no están presentes. Una explicación más razonable sería que, por cuestiones metodológicas, en este estudio no pudieron ser captadas. La Sociedad, en mi opinión, es quien tiene mayor legitimidad para determinar un bien común, debido a que sus bases constitutivas mínimas le permiten generar parámetros de lo que es la justicia social que en verdad atiendan las necesidades de la mayoría. Al buscar esto, se enfrentarán al Estado y a los Grupos de Presión, los cuales impulsan intereses particulares para generar políticas públicas que sean de su conveniencia. Como se vio en los resultados, es pertinente hacer un análisis más minucioso sobre los intereses de los individuos con agencia en las negociaciones, que en este caso serían los diputados, y cómo sus intereses pueden estar moldeados por los grupos de presión externos.

Que las variables de la manipulación del Estado y el Sentido de Contradicción no hayan aparecido como significativas puede ser por cuestiones de la ejecución de la investigación, pero también por cuestiones teóricas. Por consideraciones de la ejecución, un potencial problema surge de la manera en que se planteó la pregunta a los encuestados. Quizás no todos los encuestados captaron la definición de la variable de la misma manera. A su vez, el perfil de los encuestados pudo no ser el más óptimo, sesgando las respuestas a favor del Estado y de los Grupos de Presión y no siendo capaz de evaluarlos de manera más imparcial. En cuestiones de la teoría, esto puede estar relacionado con el hecho de que estas variables de poder se detonan en cuestiones más conflictivas, donde las relaciones entre los mismos están más deterioradas que en los casos seleccionados.

A partir de aquí se puede proceder con una descripción de qué elementos considerar en una nueva versión del modelo de negociación política en México. Primero, una adecuación a llevar a cabo sería incluir elementos contextuales específicamente del caso mexicano para pulir las características del poder de cada actor de la negociación. Esto implicaría ya sea añadir más características que otorguen poder y sean del Estado, de la

Sociedad y de los Grupos de Presión en México *en particular*. Dado que el modelo actual fue una abstracción genérica de cómo visualizábamos las negociaciones y se aplicó en el caso de México, una modificación oportuna podría generar un modelo de negociación política *de México*, y comparar esa teoría con los resultados obtenidos.

Otra cuestión que podría funcionar es comparar el modelo de negociación propuesto con modelos de negociaciones de otros países. Haciendo una comparación de varios modelos de negociación, se podría generar una abstracción de cómo ocurre una negociación política en términos generales y luego visualizar los aspectos particulares de cada modelo, categorizarlos, y añadir estas categorías a un nuevo modelo de negociación en México para medir el poder de los actores involucrados.

En cuestiones del diseño de investigación, un aspecto a debatir es si las variables manifestadas en el cuestionario debieron estar más explícitas al ser preguntadas, con riesgo de que los encuestados sesgaran sus respuestas todavía más. Esto podría dar claridad sobre lo que se está preguntando, pero al tener mayor claridad la respuesta puede ser menos honesta según la conveniencia de los encuestados.

En un diseño previo de la investigación, se incluyeron variables que no están contempladas en el cuestionario final. Una de las variables era el Estado como excluyente, la cual no se adicionó porque no se visualizaba una manera de que la pregunta fuera suficientemente simple para los encuestados. De igual manera, se integraron las variables de justicia social y pretensiones para la Sociedad porque las pretensiones están sustentadas en la justicia social. El haber mantenido estas variables separadas pudo haber arrojado resultados diferentes con interpretaciones más acertadas a la realidad de las negociaciones en México.

En cuanto a la facilidad de obtención de información se hace referencia que fue muy difícil acceder a entrevistar a los que hacen las gestiones de la sociedad, entrar al recinto Cámara de Diputados Federales fue como acceder a un mundo donde el poder se respira desde la persona que te recibe y que revisa minuciosamente la información proporcionada en la identificación, obtener información de los diputados resulto una aventura, ya que un jefe del estado mayor me acompañó en todo momento evitando que hablara con los Diputados, esto fue muy complejo y muy diferente a lo que yo imaginé, sin embargo muy enfocado a la teoría que antes expuse donde el poder se manifiesta haciendo que las cosas más fáciles se vuelvan complejas.

9.3.- Recomendaciones para futuros estudios

Una recomendación importante para cuando se discuten temas de negociación política es evaluar la viabilidad de obtener una muestra representativa y confiable. Uno de los mayores retos en efectuar esta investigación fue tener acceso suficiente a ellos, y enfrentar las restricciones arbitrarias de qué se les podía preguntar y qué no. En México, salvo que uno los conozca personalmente previo a su puesto público, la naturaleza de las preguntas para una investigación académica puede ser incómoda para los políticos, lo cual puede prohibir su aplicación.

Otra recomendación es combinar los métodos de investigación para asegurar un balance y complementar los resultados de un estudio con el otro. En este caso, la investigación cuantitativa nos arrojó resultados con base en un modelo econométrico para hacer generalizaciones. Sin embargo, un complemento cualitativo nos permitiría profundizar en el pensamiento de los mismos actores y descubrir sutilezas que el método cuantitativo por sí solo no cubre.

Una consideración final sería hacer una comparación previa con estudios sobre modelos teóricos alternos sobre una misma problemática, en este caso la negociación política. Hacer esta comparación permite discernir aquellos aspectos que pueden funcionar para el caso específico y cuáles pueden descartarse antes de llevar a cabo las pruebas piloto, lo que permite que el instrumento de medición esté aún más refinado.

9.4.- Vías de investigación posibles

A partir de lo expuesto en esta investigación surgen campos de investigación donde se pueden profundizar los hallazgos. A continuación, propongo algunos:

- Estudios cualitativos de percepción de cada actor del modelo con respecto a los otros actores. Esto podría llevarse mediante un análisis discursivo en el cual se vayan analizando el lenguaje y las narrativas que cada actor usa para referirse a los otros. De la misma manera, se puede integrar un análisis del lenguaje y tono para precisar más en su percepción de los otros actores.
- Estudios cuantitativos que se centren en el ejercicio de ciertas acciones de un actor sobre otro durante los procesos de negociación para a partir de ellos mostrar las características del poder.
- Estudios mixtos de nivel micro que se centren en las sesiones de negociación únicamente para determinar si las tácticas de poder ejercidas desde la teoría aparecen también en el contexto mexicano.

Estos estudios pueden enmarcarse dentro de los Métodos Alternativos de Solución de Conflictos o también desde el campo de la Microsociología. Para sustentar esto, se

pueden recurrir a estudios sobre procesos de creación de política pública para contrastar la teoría de la interacción de los actores con las realidades en el caso de México.

9.5.- Reflexiones finales

Queremos terminar esta investigación con la seguridad que se continuará en el campo de esta línea de investigación, asimismo esperamos traducirla al idioma inglés para poder difundirla, es para nosotros una información que genera el conocimiento adecuado sobre el campo de los mecanismos alternativos de solución de conflictos, además realizamos del conocimiento la problemática desde una perspectiva social, además estamos emergidos desde el comportamiento de las negociaciones políticas depende en gran medida del comportamiento de los actores que participan en ella. Estamos seguros que esta investigación será pertinente para los tiempos políticos y sociales que el Estado está presentando.

Trabajos citados

- Adamuz, M. (2005). Negociando con opciones exteriores. *EconoQuantum*, 127-139.
- Andrade Sanchez, E. (2005). *Introducción a la Ciencia Política*. México : Oxford.
- Antaki, I. (2000). *El manual del ciudadano contemporáneo*. México : Planeta Mexicana.
- Ballívan , C. (1972). *El Capitalismo en las ideologías económicas contemporáneas*. España: Paidós .
- Bobbio, N. (1999). *Ni Marx ni contra Marx*. México : Fondo de Cultura Económica .
- Bobbio, N. (2008). *Liberalismo y Democracia*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Buchheim, H. (1985). *Política y poder*. Barcelona: Editorial Alfa .
- Burdeau, G. (1980). *Tratado de Ciencia Política*. México : UNAM.
- Cohen , H. (1980). *Todo es negociable*. Barcelona : Planeta.
- Colosi y Berkeley . (1989). *Negociación colectiva: el arte de conciliar intereses*. México : Limusa .
- Depre, T. (1982). *El arte de la negociación*. Buenos Aires : Editorial Atlantida .
- Diez, F. (1999). El arte de negociar. *Manual de Gerencia Política, El arte de negociar* , 193-216.
- El Norte . (julio de 2005). Las malas negociaciones de México . *Nacional* .
- Española, D. d. (2013). Real Academia Española .
- Esteneu Madrid, J. (2000). Globalización Medios de Comunicación y Cultura de México del Siglo XXI. *Ambitos*, 7-49.
- Finer, S. (1966). *The Anonymous Empire*. DC : Pall Malí .
- Fisher, R., & William , U. (1986). *Obtenga el sí. El arte de dialogar sin ceder*. México : Editorial Continental S.A. .
- Floris Margadant, G. (1971). *Historia Universal del Derecho*. Mexico : Porrua.

- Foucault, M. (1999). *La arqueología del saber* . México : Siglo XXI.
- Giglioli , D. (1983). *Etnometodología* . Bolonia : Il Mulino .
- González , H. (2011). Analisis del poder político. *Biblioteca Jurídica del Instituto de Investigaciones Jurídicas de de la UNAM* , 2-63.
- Gorjón Gomez, F. (2003). *Estudio de los Métodos Alternos de Solución de Controversias en el Estado de Nuevo León*. México: Nuevo Siglo Ediciones de Derecho y Criminología .
- Hegel , G. (1821). *Principios de la Filosofía del Derecho de la Ciencia Política* . Barcelona: Edhasa.
- Hernández Ortiz, E. (2007). Interpretación y Analisis de los Procesos de Negociación. *Reflexiones* , 88-97.
- Hernández Ortiz, E. (2007). Interpretación y Analisis de los Procesos de Negociación . *Reflecciones* , 88-98.
- Herrera Gomez , M., & Soriano Miras , R. (2004). La teoría de la acción social de Erving Goffman . *Universidad de Granada, Departamento de Sociología* , 73.
- Hobbes, T. (2001). *Leviatán*. México : Editorial Fondo de Cultura Economica .
- Jandt, F., & Gillette, P. (1987). *Ganar ganar negociando. Cómo convertir el conflicto en acuerdo*. México : Editorial Continental .
- Kant, I. (1981). *¿Que es la ilustración?* México: Editorial Paidos .
- Karras , G. (1985). *Trato hecho, como negociar con éxito*. . Mexico : Planeta .
- Labra , A. (1989). *La legislación mexicana en radio y televisión*. México DF: Colección Ensayos .
- Lederach, J. P. (2012). El ABECÉ DE LA PAZ Y LOS CONFLICTOS. En J. P. Lederach. México : Fondo de Cultura Economica .
- Locke, J. (1991). *Segundo Tratado sobre el Gobierno Civil* . Madrid: Alianza.

- Malaret, J. (2011). *Negociación en Acción*. Buenos Aires: Diaz Santos.
- Maquiavelo , N. (1999). *El Principe* . España : Elalep.
- Martínez , M. (2012). *Investigación Aplicada: el uso de la fuerza* . Santiago de Chile : Universidad Santiago de Chile .
- Marx, C. (1973). *Manuscritos Economicos y Filosoficos* . Habana: Pueblo y Educación .
- Mathiot, A. (1967). British Political System . *Stanford University Press*, 352.
- McCormack , M. (1984). *Lo que no le enseñarán en la Harvard Business School* . Barcelona: Grijalbo .
- Meynaud, J. (1962). *Los grupos de presión* . Alemania: Eudeba.
- Mills , W. (1995). *La imaginación sociologica* . Cuba : Edición Revolucionaria .
- Montesquieu. (2005). *Del Espíritu de las leyes* . México : Editorial Porrúa.
- Moreno Rodríguez, N. (2005). *Negociación en Inglaterra*. Inglaterra: Paidós.
- Morlet , J. (2013). *Estrategia y Conflicto Político* . México : Noctis .
- Murro, C. (2001). *Negociemos, Herramientas eficaces para soluciones reales*. Buenos Aires: Nuevo Extremo.
- Nierenberg, G. (1968). *Principios fundametales de la negociación*. Buenos Aires : Ediitorial Sudamericana.
- Orozco Henríquez, J. (1998). El poder de los grupos de presión . *Revista Juridica UNAM* , 24.
- Orwell, G. (1997). *Libertad del Capitalismo Moderno*. Barcelona: Paidós .
- Ovejero , B. (2004). *Técnicas de la negociación*. Madrid: Mc Graw Hill.
- Parra, J., Santiago, E., Murillo, M., & Atonal, C. (2010). Estrategias de Negociaciones Exitosas. *E-Gnosis*, 1-13.
- Paz, J. (2004). Negociación, competencia gerencial por antonomasia. *Revista EIA*, 65-88.
- Perez, F. (2003). *Manual Basico del Conciliador*. México : Vivir en Paz .

- Redorta , J. (2005). *El poder y sus conflictos* . Barcelona : Paidós .
- Roger , F., & Ury, W. (1991). *Getting to yes* . Chicago : Random house Businnes Books .
- Roiz , M. (2002). *La sociedad persuadora, Control cultural y comunicación de masas*. Buenos Aires : Paídos.
- Rose , A. (1965). *Human Behaavior and Social Process* . Bostón : Houton & Miffin .
- Rousseau, J. (2014). *El contrato social*. España: Editorial Itsmo.
- Russell, B. (1988). El Panorama de la Ciencia. *El panorama de la ciencia, las mas grandes obras del conocimiento*, 1-60.
- Salazar, B. (2002). Colombia Guerra, Poder y Negociación. *Revista Sociedad y Economía*, 7-23.
- Schmitt, C. (1985). *La Dictadura*. Madrid: Editorial Alianza.
- Seltz, D., & Modica, A. (1980). *La negociación eficaz, el arte de obtener sin forzar*. (Perez Gavilán, Trad.) México : Editorial Sayrols.
- Sitnisky, M. (1985). *De la negociación ensayo sobre los modos no violentos de transformación y de cambio de la realidad*. Buenos Aires: Editorial Herder.
- SRE, S. (28 de abril de 2004). *Secretaría de Relaciones Exteriores*. Obtenido de www.cubaminrex.cu
- SRE, S. (20 de noviembre de 2014). *SRE Secretaría de Relaciones Exteriores*. Obtenido de www.sre.gob.mx/comunicados/comunicados/2004/-mayo/b-096htm
- Touzard, H. (1980). *La mediación y solución de los conflictos. Estudios Psicologicos* . Barcelona: Editorial Herder.
- Ury, W. (1985). *El arte de negociar sin ceder* . Barcelona: Platón.
- Valvuela , F. (2003). Pragmatica de la negociación . *Cuadernos de Información y Comunicación* , 71-116.
- Weber, M. (1964). *Economía y Sociedad* . México : Fondo de Cultura Economica.

ANEXOS

Anexo 1: Construcción del Cuestionario 1

Este cuestionario es con el objetivo de realizar investigación social. Favor de responder lo que se le solicita en cada pregunta procurando contestar de una manera veredita para ayudar a esta investigación y evitar sesgar la información.

Afirmaciones

1. ¿Considera usted que el Estado es incluyente?

(5) Totalmente de acuerdo

(4) De acuerdo

(3) Neutral (Afirmación)

(2) En desacuerdo

(1) Totalmente en desacuerdo

2. ¿Considera usted que el Estado excluye a los ciudadanos en la toma de decisiones?

(5) Totalmente de acuerdo

(4) De acuerdo

(3) Neutral (Afirmación)

(2) En desacuerdo

(1) Totalmente en desacuerdo

3. Considera usted que la toma de decisiones de los Gobernantes se basa en la Agenda Política.

(5) Totalmente de acuerdo

- (4) De acuerdo
- (3) Neutral (Afirmación)
- (2) En desacuerdo
- (1) Totalmente en desacuerdo

4. ¿Considera usted que el Estado transmite la información a los ciudadanos de manera transparente?

- (5) Totalmente de acuerdo
- (4) De acuerdo
- (3) Neutral (Afirmación)
- (2) En desacuerdo
- (1) Totalmente en desacuerdo

5. ¿Considera usted que el Estado está generando constante información?

- (5) Totalmente de acuerdo
- (4) De acuerdo
- (3) Neutral (Afirmación)
- (2) En desacuerdo
- (1) Totalmente en desacuerdo

6. ¿Considera usted que los ciudadanos le exigen al Estado?

- (5) Totalmente de acuerdo
- (4) De acuerdo

- (3) Neutral (Afirmación)
- (2) En desacuerdo
- (1) Totalmente en desacuerdo

7. ¿Considera usted que el Estado busca ganar en algún conflicto?

- (5) Totalmente de acuerdo
- (4) De acuerdo
- (3) Neutral (Afirmación)
- (2) En desacuerdo
- (1) Totalmente en desacuerdo

8. ¿Considera usted que el Estado es pretensioso, que asume y alardea cualidades que pretende ser o aspira a ser?

- (5) Totalmente de acuerdo
- (4) De acuerdo
- (3) Neutral (Afirmación)
- (2) En desacuerdo
- (1) Totalmente en desacuerdo

9. ¿Considera usted que dentro de la estructura del Estado existen grupos de presión?

- (5) Totalmente de acuerdo
- (4) De acuerdo
- (3) Neutral (Afirmación)

(2) En desacuerdo

(1) Totalmente en desacuerdo

10. Considera usted que los grupos de presión realizan una correcta consigna hacia el Estado.

(5) Totalmente de acuerdo

(4) De acuerdo

(3) Neutral (Afirmación)

(2) En desacuerdo

(1) Totalmente en desacuerdo

11. ¿Considera usted que el Estado es participativo, ante un conflicto entre los grupos de presión?

(5) Totalmente de acuerdo

(4) De acuerdo

(3) Neutral (Afirmación)

(2) En desacuerdo

(1) Totalmente en desacuerdo

12. ¿Considera usted que el Estado, coacciona a los medios de comunicación mediante el manejo de censura?

(5) Totalmente de acuerdo

(4) De acuerdo

(3) Neutral (Afirmación)

(2) En desacuerdo

(1) Totalmente en desacuerdo

13. Considera usted que el Estado controla la información que generan los medios de comunicación?

(5) Totalmente de acuerdo

(4) De acuerdo

(3) Neutral (Afirmación)

(2) En desacuerdo

(1) Totalmente en desacuerdo

14. ¿Considera usted que el Estado ejerce alguna presión política a los medios de comunicación?

(5) Totalmente de acuerdo

(4) De acuerdo

(3) Neutral (Afirmación)

(2) En desacuerdo

(1) Totalmente en desacuerdo

15. En los últimos 5 años usted ¿Ha asistido alguna reunión o participación en algún grupo de presión tales como, sindicatos, asociaciones civiles y partidos políticos?

(5) Completamente verdadero

(4) Verdadero

(3) Ni falso, ni verdadero (Afirmación)

(2) Falso

(1) Completamente falso

16. En la siguiente afirmación ¿Usted ha reclamado al Estado el cumplimiento de la Agenda Política?

(5) Completamente verdadero

(4) Verdadero

(3) Ni falso, ni verdadero (Afirmación)

(2) Falso

(1) Completamente falso

17. Para resolver un problema que afecta a usted y a otras personas ¿Se ha organizado con personas afectadas?

(5) Completamente verdadero

(4) Verdadero

(3) Ni falso, ni verdadero (Afirmación)

(2) Falso

(1) Completamente falso

18. ¿Suele usted votar en la elección de los gobernantes?

(1) Siempre

(2) Algunas veces

(3) Nunca

19. ¿Asiste a mítines, marchas, manifestaciones de alguna asociación de algún partido político?

- (1) Siempre
- (2) Algunas veces
- (3) Nunca

20. ¿Participa en actividades o reuniones de algún partido o movimiento político? Ciudadanos?

- (1) Siempre
- (2) Algunas veces
- (3) Nunca

21. Suele usted informarse regularmente de lo que pasa en la política o asuntos públicos en medios escritos (periódicos y revistas) .

- (1) Siempre
- (2) Algunas veces
- (3) Nunca

22. ¿Suele usted informarse de lo que pasa en la política o en asuntos públicos en televisión?

- (1) Siempre
- (2) Algunas veces
- (3) Nunca

23. ¿Suele usted informarse en la política o en asuntos públicos en radio Influencia Mediática?

- (1) Siempre
- (2) Algunas veces
- (3) Nunca

24. Suele usted informarse de lo que pasa en política o asuntos públicos en internet?

- (1) Siempre
- (2) Algunas veces
- (3) Nunca

25. ¿Considera usted que los distintos medios de comunicación anteriormente mencionados crean algún conflicto entre el Estado y los ciudadanos? (5)
Totalmente de acuerdo

- (4) De acuerdo
- (3) Neutral (Afirmación)
- (2) En desacuerdo
- (1) Totalmente en desacuerdo

26. ¿Considera usted que los ciudadanos se sienten excluidos en la toma de decisiones en la agenda política del Estado?

- (5) Totalmente de acuerdo
- (4) De acuerdo
- (3) Neutral (Afirmación)

(2) En desacuerdo

(1) Totalmente en desacuerdo

27. En su postura como ciudadano, ¿Considera usted que el Estado cumple con lo establecido en la agenda política?

(5) Totalmente de acuerdo

(4) De acuerdo

(3) Neutral (Afirmación)

(2) En desacuerdo

(1) Totalmente en desacuerdo

Resultados del pilotaje 1:

	Persona 1	Persona 2	Persona 3	Persona 4	Persona 5	Observación
1.	4	3	2	2	3	Empate entre la pregunta 2 y 3
2.	2	3	4	2	R	No contestaron una pregunta Mayoría pregunta 2
3.	5	4	4	3	5	Empate entre 5 y 4
4.	2	2	2	3	3	Mayoría pregunta 2
5.	4	3	2	3	4	Empate pregunta 3 y 4
6.	2	2	2	1	4	Mayoría 2

7.	5	4	4	E	E	Constante dos personas no comprendieron la pregunta.
8.	5	5	4	5	4	Mayoría 5
9.	5	4	4	4	2	Mayoría 4
10.	2	3	4	4	3	Empate 2 y 4
11.	4	2	3	3	2	Empate 2 y 3
12.	2	3	4	3	4	Empate 3 y 4
13.	3	3	4	3	4	Mayoría 3
14.	5	4	4	3	4	Mayoría 4
15.	4	E	5	5	5	Mayoría 5 Una pregunta sin contestar
16.	2	5	2	E	3	Una pregunta sin contestar Todas distintas
17.	4	4	4	E	5	Mayoría 4
18.	1	1	1	1	1	Totalmente 1
19.	2	2	1	2	1	Mayoría 2
20.	2	2	1	2	1	Mayoría 2
21.	1	1	1	2	1	Mayoría 1
22.	1	2	1	2	1	Mayoría 3

23.	1	2	1	2	1	Mayoría 1
24.	1	1	1	1	1	Totalmente 1
25.	5	3	4	5	5	Mayoría 5
26.	2	4	4	5	5	Empate en 4 y 5
27.	3	3	2	3	3	Mayoría 3

En base a los errores obtenidos en el primer pilotaje se recurre a simplificar el proceso de pilotaje, se realiza una tabla para identificar las variables, se acomodan en los cuatro rubros de actores que está dividida la tesis. Se seleccionan e identifican cada una de las características que están en la hipótesis de la investigación.

ANEXO 2-. CONSTRUCCIÓN DEL CUESTIONARIO 2

	Pregunta cuestionario	Actor	Variable a Medir	Características
1.	¿Considera usted que el Estado es incluyente a la hora de negociar en un conflicto?	Estado	Negociación	Excluyente
2.	¿Considera usted que el Estado excluye a los ciudadanos en la toma de decisiones?	Estado	Poder	Excluyente
3.	¿Considera usted que el Estado es pretensioso, que asume y alardea cualidades que pretende ser o aspira a ser?	Estado	Poder	Manipulación
4.	¿Considera usted que el Estado busca ganar en base a la manipulación algún conflicto?	Estado	Conflicto	Manipulación
5.	¿Considera usted que el Estado participa a profundidad, como negociador político, ante un conflicto entre los grupos de presión?	Estado	Conflicto	Negociador Político
6.	En su postura como ciudadano, ¿Considera usted que el Estado cumple con lo establecido en la agenda política?	Estado	Poder	Agenda Política

7.	¿Considera usted que los ciudadanos realizan al Estado, una consigna pública?	Grupos De Presión	Consigna Publica	Participación
8.	¿Considera usted que los grupos de presión realizan una correcta consigna hacia el Estado?	Grupos de Presión	Negociación Conflicto	Consigna Pública
9.	¿Considera usted que los grupos de presión (sindicatos, partidos políticos, asociaciones) se contradicen cuando existe algún tipo de coacción?	Grupos de Presión	Poder	Sentido de contradicción
10.	¿Considera usted que los grupos de presión (sindicatos, partidos políticos, asociaciones), actúan de manera participativa en la opinión de las políticas públicas que realiza el Estado?	Grupos de Presión	Poder	Participación
11.	Considera usted que los medios de comunicación están generando constante información verídica y real, para dar a conocer a los ciudadanos?	Influencia mediática	Influencia mediática	Control de Información
12.	¿Considera usted que los medios de comunicación transmiten la información a los ciudadanos de manera transparente?	Influencia mediática	Influencia mediática	Manejo de Censura
13.	¿Considera usted que el Estado	Influencia	Poder	Control de la

	controla la información que generan los medios de comunicación?	mediática		Información
14.	Considera usted que ¿los medios de comunicación influyen mucho, algunas veces, nada, en la vida en la sociedad?	Influencia mediática	Poder	Presión
15.	¿Considera usted que los distintos medios de comunicación anteriormente mencionados crean algún conflicto entre el Estado y los ciudadanos?	Influencia mediática	Estado	Poder
16.	En los últimos 5 años usted ¿Ha asistido alguna reunión o participación en algún grupo de presión tales como, sindicatos, asociaciones civiles y partidos políticos, con el fin de revisar algún conflicto dentro de la agenda política?	Partes	Conflicto	Participación
17.	En la siguiente afirmación ¿Usted ha reclamado al Estado el cumplimiento de la agenda política?	Partes	Agenda Política	Exigente
18.	Para resolver un problema que afecta a usted y a otras personas ¿le ha exigido al Estado sentarse en la mesa de negociación para resolver un conflicto?	Partes	Negociación Política	Exigente
19.	Usted en su carácter de ciudadano, ¿a coaccionado al exigirle alguna consigna	Partes	Conflicto	Busca Ganar

	publica?			
20.	¿Asiste a mítines, marchas, manifestaciones de alguna asociación de algún partido político?			
21.	¿Participa en actividades o reuniones de algún partido o movimiento político? ciudadano?			
22.	¿Cuál de los siguientes medios de comunicación le informan con más frecuencia? Televisión, Radio, Periódico, Internet , otros			
23.	¿Considera usted que los ciudadanos se sienten excluidos en la toma de decisiones en la agenda política del Estado?			

Las preguntas que se presentan en blanco, son preguntas adicionales para buscar otro tipo de información que se menciona dentro de la investigación.

Otro problema que se presentó en el primer pilotaje es la redacción de las respuestas, es por ello que a continuación se realizan las modificaciones correspondientes.

ANEXO 3: INSTRUMENTO FINAL DE ANÁLISIS

1) Datos generales.

- i. Nombre: _____ Edad: _____
Puesto: _____ Género: _____
- ii. ¿Cuál es el grado de estudio (medido en **años de estudio**) del encuestado?
a) Igual o Menor a 6 (primaria) **b)** 7 a 9 (secundaria) **c)** 10 a 12 (preparatoria) **d)** 12 a 16 (licenciatura) **e)** Mayor a 12 (posgrado)
- iii. ¿Dónde radica actualmente?

- iv. ¿Cuántos años de experiencia laboral tiene?

- v. ¿Dónde acostumbra enterarse de las noticias y acontecimientos importantes?
a) Televisión (noticieros de cadenas conocidas); **b)** Sitios de internet; **c)** Colegas de profesión; **d)** Periódicos; **e)** Otro medio de comunicación.

2) Acontecimiento: *Reforma Energética*

Claves: MD – Muy De acuerdo; D – De acuerdo; NE – Neutral (ni de acuerdo ni en desacuerdo); DES – en Desacuerdo; MDES – Muy en Desacuerdo

REFORMA EDUCATIVA	MD	D	NE	DES	MDES
La negociación de esta Reforma fue muy simple (no se tornó complicada)	1	2	3	4	5
El Estado se basó en su agenda (bien común) al debatir este acontecimiento.	1	2	3	4	5
La Sociedad se comportó sin pretensiones dentro de la	1	2	3	4	5

negociación de la reforma.					
Los Grupos de Presión buscaron el beneficio de la sociedad al participar en la negociación.	1	2	3	4	5
Usted se ve favorecido con el resultado de este acontecimiento.	1	2	3	4	5
El resultado de este acontecimiento va concorde a los intereses de usted .	1	2	3	4	5
El entorno favoreció al Estado en la negociación .	1	2	3	4	5
El entorno favoreció a la Sociedad en la negociación.	1	2	3	4	5
La negociación mostró un alto grado de flexibilidad.	1	2	3	4	5

- i. ¿Cuántas reuniones de discusión se realizaron antes de la toma de decisión sobre este acontecimiento?
a) 0 a 1; **b)** 2 a 5; **c)** mayor a 6
- ii. ¿Cuáles eran sus intereses de por medio en este acontecimiento?
a) Bien común (a favor de la sociedad); **b)** Bien privado; **c)** Neutral.
- iii. ¿Qué tan informado se encontraba usted sobre el caso antes de iniciar la negociación?
a) Estaba muy enterado; **b)** Estaba enterado; **c)** No estaba enterado.

3) Acontecimiento: Impunidad de caso Ayotzinapa.

Claves: MD – Muy De acuerdo; D – De acuerdo; NE – Neutral (ni de acuerdo ni en desacuerdo); DES – en Desacuerdo; MDES – Muy en Desacuerdo

CASO AYOTZINAPA	MD	D	NE	DES	MDES
La negociación de este acontecimiento fue muy simple (no se tornó complicada)	1	2	3	4	5
El Estado se basó en su agenda (bien común) al debatir este acontecimiento.	1	2	3	4	5
La Sociedad se comportó sin pretensiones dentro de la negociación del caso.	1	2	3	4	5
Los Grupos de Presión buscaron el beneficio de la sociedad al participar en la negociación.	1	2	3	4	5
Usted se ve favorecido con el resultado de este acontecimiento.	1	2	3	4	5
El resultado de este acontecimiento va concorde a los intereses de usted .	1	2	3	4	5
El entorno favoreció al Estado en la negociación .	1	2	3	4	5
El entorno favoreció a la Sociedad en la negociación.	1	2	3	4	5
La negociación mostró un alto grado de flexibilidad.	1	2	3	4	5

- i. ¿Cuántas reuniones de discusión se realizaron antes de la toma de decisión sobre este acontecimiento?
a) 0 a 1; **b)** 2 a 5; **c)** mayor a 6
- ii. ¿Cuáles eran sus intereses de por medio en este acontecimiento?
a) Bien común (a favor de la sociedad); **b)** Bien privado; **c)** Neutral.

iii. ¿Qué tan informado se encontraba usted sobre el caso antes de iniciar la negociación?

a) Estaba muy enterado; b) Estaba enterado; c) No estaba enterado.

4) Acontecimiento: *Candidaturas Independientes.*

Claves: MD – *Muy De acuerdo*; D – *De acuerdo*; NE – *Neutral (ni de acuerdo ni en desacuerdo)*; DES – *en Desacuerdo*; MDES – *Muy en Desacuerdo*

CANDIDATURAS INDEPENDIENTES	MD	D	NE	DES	MDES
La negociación de esta Reforma fue muy simple (no se tornó complicada)	1	2	3	4	5
El Estado se basó en su agenda (bien común) al debatir este acontecimiento.	1	2	3	4	5
La Sociedad se comportó sin pretensiones dentro de la negociación de la reforma.	1	2	3	4	5
Los Grupos de Presión buscaron el beneficio de la sociedad al participar en la negociación.	1	2	3	4	5
Usted se ve favorecido con el resultado de este acontecimiento.	1	2	3	4	5
El resultado de este acontecimiento va conforme a los intereses de usted .	1	2	3	4	5
El entorno favoreció al Estado en la negociación.	1	2	3	4	5
El entorno favoreció a la Sociedad en la negociación.	1	2	3	4	5
La negociación mostró un alto grado de flexibilidad.	1	2	3	4	5

- i. ¿Cuántas reuniones de discusión se realizaron antes de la toma de decisión sobre este acontecimiento?
a) 0 a 1; b) 2 a 5; c) mayor a 6
- ii. ¿Cuáles eran sus intereses de por medio en este acontecimiento?
a) Bien común (a favor de la sociedad); b) Bien privado; c) Neutral.
- iii. ¿Qué tan informado se encontraba usted sobre el caso antes de iniciar la negociación?
a) Estaba muy enterado; b) Estaba enterado; c) No estaba enterado.

5) Acontecimiento: Caso PEMEX.

Claves: MD – Muy De acuerdo; D – De acuerdo; NE – Neutral (ni de acuerdo ni en desacuerdo); DES – en Desacuerdo; MDES – Muy en Desacuerdo

CASO PEMEX	MD	D	NE	DES	MDES
La negociación de este acontecimiento fue muy simple (no se tornó complicada)	1	2	3	4	5
El Estado se basó en su agenda (bien común) al debatir este acontecimiento.	1	2	3	4	5
La Sociedad se comportó sin pretensiones dentro de la negociación de este caso.	1	2	3	4	5
Los Grupos de Presión buscaron el beneficio de la sociedad al participar en la negociación.	1	2	3	4	5
Usted se ve favorecido con el resultado de este acontecimiento.	1	2	3	4	5
El resultado de este acontecimiento va concorde a los	1	2	3	4	5

intereses de usted .					
El entorno favoreció al Estado en la negociación.	1	2	3	4	5
El entorno favoreció a la Sociedad en la negociación.	1	2	3	4	5
La negociación mostró un alto grado de flexibilidad.	1	2	3	4	5

- i. ¿Cuántas reuniones de discusión se realizaron antes de la toma de decisión sobre este acontecimiento?
a) 0 a 1; **b)** 2 a 5; **c)** mayor a 6
- ii. ¿Cuáles eran sus intereses de por medio en este acontecimiento?
a) Bien común (a favor de la sociedad); **b)** Bien privado; **c)** Neutral.
- iii. ¿Qué tan informado se encontraba usted sobre el caso antes de iniciar la negociación?
a) Estaba muy enterado; **b)** Estaba enterado; **c)** No estaba enterado.

Notas:

- **Caso PEMEX se refiere a la situación actual de problemas financieros que presenta el activo público mexicano.**
- **Caso AYOTZINAPA se refiere a la situación que se vivió con los acontecimientos de los estudiantes.**
- **CANDIDATURAS INDEPENDIENTES se refiere a la Reforma que permite a los ciudadanos ser candidatos sin la necesidad de un partido.**
- **REFORMA ENERGÉTICA se refiere a la Reforma establecida que permite a empresas privadas y extranjeras entrar al mercado de energéticos (se empieza a eliminar el monopolio público).**